

UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

L'ÉVOLUTION
DE LA
Théorie de la Valeur
EN ANGLETERRE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

(Sciences Politiques et Économiques)

Présentée et soutenue le Lundi 24 Novembre 1924, à 4 heures

PAR

Georges B. SARIDAKIS

Président : M. B. NOGARO, Professeur

Suffragants : { MM. AFTALION, Professeur
QUALID, Professeur

MARCEL GIARD

LIBRAIRE-ÉDITEUR

16, RUE SOUFFLOT ET 12, RUE TOULLIER
PARIS (5^e)

1924

UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

L'ÉVOLUTION
DE LA
Théorie de la Valeur
EN ANGLETERRE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

(Sciences Politiques et Économiques)

Présentée et soutenue le Lundi 24 Novembre 1924, à 4 heures

PAR

Georges B. SARIDAKIS

Président : M. B. NOGARO, Professeur

Suffragants : { MM. AFTALION, Professeur
OUALID, Professeur

MARCEL GIARD

LIBRAIRE-ÉDITEUR

16, RUE SOUFFLOT ET 12, RUE TOULLIER
PARIS (5^e)

1924

UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

L'ÉVOLUTION

DE LA

Théorie de la Valeur

EN ANGLETERRE

*La Faculté n'entend donner aucune approbation
ni improbation aux opinions émises dans les thèses ;
ces opinions doivent être considérées comme propres
à leurs auteurs.*



MARCEL GIARD

PARIS (2)

A
MES CHERS PARENTS

L'AUTEUR.



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41552831_0076

INTRODUCTION

Parmi les nombreuses notions dont l'ensemble constitue la science économique celle de valeur est, certes, des plus importantes. Cette assertion est pleinement justifiée, tout au moins nous le croyons, pour deux raisons de nature différente que voici :

Tout d'abord, une raison d'ordre pratique fait que le problème de valeur se pose sans cesse devant nous, quoique la plupart du temps inconsciemment. On se rend bien compte de ceci si l'on songe que les activités économiques contemporaines sont presque entièrement basées sur le régime de production uniforme, avec échange direct ou indirect pour chaque unité économique individuelle ou collective. Ceci étant, on comprend aisément pourquoi l'apparition du rapport de valeur n'est que trop fréquente puisque l'échange, par sa nature même, implique des évaluations et des comparaisons se manifestant par des quantités cédées et reçues. La généralité d'application de ce processus mental, qui aboutit à la détermination de la valeur, a fait que des économistes éminents, parmi lesquels Mac Culloch, ont proposé de considérer l'Economie Politique dans son ensemble, comme étant « la science des valeurs ». Sans par-

tager cette dernière opinion qui nous semble un peu exagérée, nous sommes de l'avis que la question de valeur avec les problèmes qu'elle suscite, présente pour l'économiste un intérêt tout à fait particulier, et son examen le convainc du rôle capital qu'elle joue par rapport aux opérations économiques de la vie quotidienne.

La seconde raison pour laquelle la valeur occupe une place éminente dans le cadre de la science économique, est d'ordre purement spéculatif ou plutôt instructif. Pour peu qu'on songe à l'immensité du domaine d'application de cette notion, on est à même d'apprécier l'utilité d'une étude détaillée de ce phénomène, étude dont résulte que sous certains rapports, les divers concepts faisant l'objet de notre science deviennent plus compréhensibles pour quiconque a consciencieusement creusé le sujet en question. Nous reconnaissons que cette opinion est un peu téméraire; mais cela ne nous empêche guère de la partager dans toute son ampleur, le génie d'un John Stuart Mill nous autorisant d'agir de la sorte.

L'utilité primordiale qu'il y a à élucider la notion de valeur une fois reconnue, il nous semble naturel que des esprits d'une envergure extraordinaire s'en soient tout particulièrement préoccupés. Néanmoins, cette première cause ne serait peut-être pas suffisante pour que tant de discussions fussent déclenchées autour de ce sujet. En ce sens nous pourrions affirmer qu'il y a une seconde cause, différente de la première, qui trouve son origine en la nature vague et nébuleuse du sujet que nous traitons. Ainsi nous assistons à une floraison extraordinaire d'idées et de raisonnements se rapportant à la valeur, floraison qui commence principalement avec Ad. Smith pour se prolonger, presque sans interruption, jusqu'à nos jours, dans

les principaux pays de l'Occident aussi bien que dans certains du Nouveau Monde. Seulement nous devons attirer l'attention du lecteur sur ce point, que les états civilisés dont nous venons de parler n'ont pas tous fourni, dès le début, des économistes éminents ayant fait des analyses bien charpentées des problèmes relatifs à la valeur. Ce n'est que la France et l'Angleterre qui, dès le moment de l'introduction de notre sujet dans le domaine des spéculations scientifiques, ont apporté un paquet de dissertations d'une richesse incontestable. Depuis le milieu du XIX^e siècle, c'est-à-dire depuis l'ouverture de la seconde période des élaborations scientifiques de la notion de la valeur, l'Allemagne, l'Autriche et l'Italie ainsi que les Etats-Unis d'Amérique, fournissent des théoriciens remarquables, dont les travaux ne demeurèrent pas sans influence sur la pensée des économistes du monde entier. Seulement, quand on pense aux personnalités d'un Courdillac ou d'un Jean-Baptiste Say pour ce qui est de la France, aussi bien à celles d'Ad. Smith, de Ricardo et de son école en ce qui concerne l'Angleterre, on est amené à admettre que la paternité des analyses de cette question théorique appartient à ces deux pays d'une façon incontestable.

Pour ce qui regarde plus spécialement l'Angleterre, l'étude de l'évolution théorique de ce sujet présente un intérêt tout à fait particulier si l'on tient compte du fait suivant : Quand on envisage le point où en est arrivé la science économique par rapport aux affirmations qu'elle nous fournit aujourd'hui au sujet de la valeur, on est amené à remarquer que la notion d'utilité occupe, d'une façon générale, la place la plus importante parmi les divers éléments constitutifs de la notion de valeur. En ce sens, et pour ce qui est de la France tout d'abord, nous savons que le génie de Jean-Baptiste Say eut la main heureuse pour conduire la science française dans la bonne voie,

grâce à la lucidité incomparable de son esprit qui a su assigner à l'utilité le rôle de pivot dans la question de valeur. Par contre l'Angleterre ayant subi l'influence de la personnalité de Ricardo, a pris une orientation différente, en s'obstinant, pendant un demi-siècle à admettre comme base de toute discussion ultérieure sur la valeur, le travail ou le coût de production. Ainsi l'étude de cette question par la science anglaise présente un caractère de variété qu'on ne trouve pas ailleurs, et nous pouvons dire, d'une façon générale, que dans les travaux des économistes de ce pays on rencontre toutes les phases sous lesquelles s'est présentée la théorie de la valeur par le monde entier, ayant chacune d'illustres représentants. C'est précisément pour cette dernière raison que nous avons choisi comme sujet du présent traité l'évolution de cette notion en Angleterre, en nous réservant de mentionner ce qui s'est passé dans les autres pays, toutes les fois qu'une identité d'orientation ou bien un contraste de conceptions rendraient plus intelligibles nos principales assertions.

Voici le moment opportun pour fournir au lecteur certaines explications nécessaires à la justification du mode de travail suivi. En ce sens, il est aisé de comprendre que le sujet dont nous nous occuperons pourrait être traité de deux façons différentes; en s'attachant tout d'abord à l'évolution graduelle de chacun des éléments dont se compose la valeur, sans examiner la doctrine de chaque économiste dans son ensemble, ou bien au contraire en se conformant à l'ordre chronologique par rapport à l'apparition des diverses théories élaborées, tout en se basant successivement sur la doctrine intégrale de chaque écrivain.

La première de ces deux méthodes, tout en présentant l'avan-

tage de la possibilité d'une exposition brève, est incapable de fournir une image claire du travail de transformation successive et de perfectionnement graduel. M. A. Grazziani a appliqué ce procédé en Italie dans sa *Storia critica della teoria di valore in Italia*. Mais nous sommes obligés d'avouer que quoique nous ayons parcouru son livre avec la plus grande attention, nous ne sommes pas parvenus à bien saisir la marche de l'évolution ainsi que l'enchaînement des idées.

La seconde manière de procéder, malgré certaines répétitions inévitables qu'elle implique, nous offre pourtant le moyen d'éviter les imprécisions, les anticipations et les empiètements dans l'exposé. En même temps elle est capable de nous fixer d'une excellente façon au sujet des étapes parcourues par la pensée des théoriciens anglais, tout en nous donnant une idée précise de la substance des raisonnements de chacun. Ainsi il était naturel d'opter pour la seconde de ces deux méthodes, les avantages qu'elle présente nous ayant paru d'une supériorité incontestable.

Maintenant que ces explications initiales sont fournies nous sommes à même d'aborder la question du plan que nous avons adopté. Ainsi, pour la classification systématique de notre matériel, nous nous sommes principalement basés sur ce fait que, quoique l'évolution de la théorie de la valeur en Angleterre paraisse lente et régulière dans sa totalité, il existe cependant deux périodes de cette évolution qui se distinguent par certains caractères spécifiques; la première inaugurée par Ad. Smith et terminée par John Stuart Mill, est presque entièrement dominée par l'esprit et la méthode de Ricardo, tandis que la seconde qui s'ouvre avec Stanley Jevons pour aboutir à l'école d'Alfred Marshall, essaya de réhabiliter la notion d'utilité trop négligée

en Angleterre. Dans le désir de fournir pour chacune de ces périodes un aperçu global et complet, nous avons insisté d'une façon tout à fait particulière sur les doctrines des principaux représentants de ces deux courants d'idée et c'est précisément pour cette raison que les théories de John Stuart Mill ainsi que celles de Marshall font l'objet d'études particulièrement minutieuses et absorbent un nombre de pages considérable du présent traité.

Avant de terminer cette première partie de notre travail, nous tenons à nous expliquer sur deux points : notre brièveté de langage quand nous traiterons de la méthode mathématique de Stanley Jevons, ainsi que la justification du Chap. I de cet ouvrage.

Quand à la première partie de ces deux questions, il nous a semblé tout à fait superflu de nous étendre outre mesure sur les représentations par équations mathématiques, des raisonnements sur la valeur. Il serait d'ailleurs en dehors de notre sujet d'entamer des discussions sur une matière qui n'a guère influencé les conceptions théoriques des économistes, objet unique et principal de notre ouvrage. A cet argument nous pourrions ajouter un autre de nature purement subjective, à savoir le peu de confiance que nous avons eu de l'utilité des mathématiques, mises au service de la science économique.

En ce qui concerne, en second lieu, la raison d'être de notre Chap. I voilà quelle fut notre pensée : Quoique nous reconnaissons que la science économique ne commence qu'avec Ad. Smith et que par conséquent la vraie théorie de la valeur, à proprement parler, n'apparaisse qu'avec lui, nous avons cru très utile de citer brièvement les éléments existant dans les ouvrages des philosophes d'Outre Manche pour ces deux

raisons : Pour présenter tout d'abord un exposé aussi complet que possible de l'évolution du concept qui nous préoccupe, et parce que, en second lieu le fondateur de l'Economie Politique faisait, lui aussi, partie du clan des philosophes anglais, avant de se convertir en économiste. Ceci est très important pour la présentation de l'enchaînement et de l'évolution de la théorie de la valeur, nous croyons qu'il peut suffire à justifier notre manière d'agir, et c'est précisément grâce à cette conviction que nous débutons dans notre travail par ce chapitre préliminaire.

CHAPITRE I

La Valeur chez les Ecrivains antérieurs à Ad. Smith

Avant d'aborder l'analyse de notre sujet, nous croyons indispensable de dire quelques mots sur l'état de la science économique en Angleterre au moment où se place le début de notre exposé. Nous pouvons affirmer, en ce sens, que ce qui avait lieu dans les autres pays de l'Occident ne manquait pas de se vérifier par rapport au Royaume-Uni; ainsi, en premier lieu, les questions économiques faisaient une partie intégrante des questions éthiques et philosophiques en général, sans qu'il ait été permis de prévoir l'avènement d'une science économique distincte; tandis que, en second lieu, étant donné l'asservissement de cette science, ses notions les plus importantes, parmi lesquelles celles de valeur, étaient complètement négligées.

Ce ne fut qu'au milieu du XVII^e siècle que le sujet en question commença à être discuté en Angleterre dans les ouvrages des philosophes; et c'est justement pour cette raison que nous allons nous servir de leurs dissertations de point de départ, pour l'exposé de l'évolution de cette théorie dans le pays en question. Seulement avant d'entreprendre ce travail, il serait

très intéressant de ne pas passer sous silence, les opinions de deux étrangers, le juriste hollandais Grotius, et le publiciste allemand Puffendorf en raison de l'influence qu'ils ont exercée sur l'esprit des philosophes anglais de cette période, par rapport au sujet qui nous occupe.

Les plus remarquables des docteurs du droit naturel énoncent quelques concepts, qui seront plus tard développés surtout par des publicistes anglais. Grotius, (1) d'accord avec l'écrivain italien Buoninsegni, affirme, par des phrases presque identiques, que les oscillations du prix dépendent de l'abondance ou de la carence des concurrents, de la situation monétaire, aussi bien que de la nature de la marchandise. Il soutient que le centre autour duquel doivent s'effectuer ces oscillations est constitué par les efforts (travail dépensé) et les frais de production.

Puffendorf soutient, en employant les paroles même de Grotius, que le prix ordinaire se règle sur les frais de production. Seulement, comme d'autres dépenses s'ajoutent à ces frais par le fait du transport de la marchandise depuis le lieu de production jusqu'à l'endroit où elle sera consommée, les commerçants peuvent la vendre à un prix plus élevé que le prix d'achat. Celui-ci est un des rares écrivains de cette période qui se soit efforcé de distinguer la valeur du prix; aussi il appelle *pretium eminens* le rapport existant entre la monnaie et les autres marchandises et *pretium vulgare* celui des marchandises entre elles. Les causes dont dérivent les variations du prix sont présentées par Puffendorf sous une formule que l'on trouve ensuite reproduite par d'autres économistes : « *Il faut consi-*

(1) Grotius. — De jure belli in pacis, pp. 417-423.

dérer, nous affirme Puffendorf, non seulement la **quantité matérielle** mais aussi la **quantité morale**, à savoir la quantité de la richesse mise en vente, les besoins des acheteurs, le degré d'aptitude des marchandises pour les satisfaire, ainsi que le nombre des vendeurs ». (1) Si donc Puffendorf s'astreint à reproduire les principes de Grotius en ce qui concerne la valeur normale, en traitant, par contre, de la valeur courante, il procède à des investigations plus remarquables que les siennes, puisqu'il cherche à déterminer la nature de l'offre, en tenant compte, non seulement de son importance, mais aussi de son intensité.

Hobbes (2) soutient qu'il existe une dépendance nécessaire entre la valeur d'un objet et la quantité de travail requis pour sa production, tandis que Petty, d'une façon plus précise que lui, insiste sur ce point : « S'il faudrait, affirme-t-il, à un individu, pour transporter une once d'argent du Pérou à Londres, le temps d'une durée égale à celle nécessaire pour produire une mesure de froment, chacune de ces deux richesses constituerait le prix le plus naturel de l'autre ». (3) Ce principe de Petty a quelque affinité, d'un côté avec les conceptions de Marx, tandis que, d'un autre côté il se rapproche des idées de Cairnes. En effet, toute la critique de l'Economie Politique de Marx est basée sur la journée de travail, ou en d'autres termes, l'unité de temps nécessaire à la production, idée qui constitue la règle adoptée par Petty pour la détermination des lois de la valeur; et, toute l'influence de l'élément travail sur la valeur est réduite

(1) Puffendorf. — *De jure nature et gentium* (Frankfort, 1864). Aussi Hutcheson. — *Philosophiæ moralis* (Glasgow 1755 p. 165) Cf. Graziani. *Storia critica della teoria di valore in Italia* (p. 23).

(2) Hobbes. — *Leviathan* (p. 24).

(3) Petty — *A treatise of taxes and contributions*.

par Cairnes, à sa pénibilité et à sa durée à l'exclusion de tout ce qui a rapport à l'habileté de l'ouvrier en soi-même.

A part cette constatation de beaucoup la plus intéressante parmi toutes celles que l'auteur a faites sur la valeur, on trouve dans son ouvrage une ébauche incomplète de cette théorie. Parmi les notions les plus intéressantes que nous lui devons, on peut citer celles de *valeur intrinsèque* et *extrinsèque* aussi bien que celles de *valeur normale* et *valeur courante* qu'il entend sous les dénominations des « prix naturel » et « prix politique ». (1)

Locke (2) à son tour subit l'influence de Puffendorf par rapport à la notion de valeur courante; mais d'un autre côté en traitant de la valeur normale, il se rapproche de l'idée de Petty. En effet, celui-ci affirme que « *comme la quantité matérielle et la quantité morale d'une marchandise demandée, se retrouve dans la quantité matérielle et la quantité morale de celle qu'on donnerait en échange, de même que la portion qu'on donne de l'une consiste en celle qu'on reçoit de l'autre, cette dernière est sa faculté d'acquisition* ». De là il déclare que toutes les fois qu'on fait abstraction de la quantité de la marchandise, le prix croît ou diminue suivant le rapport entre acheteurs et vendeurs. « *Quand il y a, écrit-il, un grand nombre de vendeurs en face d'un petit nombre d'acheteurs, en dépit de n'importe quel artifice qu'on emploierait, le prix se maintiendra toujours bas; le contraire se passera dans le cas opposé* ». Au

(1) William Petty. — Essais d'arithmétique politique (1680-1687). Cf. René Gonnard. — Histoire des doctrines économiques (de Platon à Quesnay) page 221 (note). Aussi G. Pirou. — La théorie de la valeur et des prix chez William Petty et R. Cantillon (Revue d'histoire des doctrines 1911).

(2) Locke 1632-1704) — Célèbre philosophe anglais auquel on doit surtout l'essai sur l'entendement humain et des écrits politiques. Mais il publia aussi quelques ouvrages, l'économie politique, entre autres des « considérations sur la valeur et l'intérêt de l'argent ».

contraire, quand on fait abstraction du nombre des vendeurs et des acheteurs « *la proportion dans laquelle les différents objets varient est celle de leur quantité par rapport à leur vente* ». L'auteur entreprend ensuite l'exposition de certaines considérations ingénieuses concernant l'offre, et affirme qu'il existe une quantité de la marchandise, celle qui ne se trouve pas au marché, qui n'exerce aucune influence sur les transactions; après quoi il déclare qu'une offre restreinte d'objets de première nécessité élève considérablement leur prix. Quant à la valeur normale, il montre la différence de valeur qui intervient, entre la valeur d'une parcelle de terre consacrée à la culture du tabac et celle vouée à la production de la canne à sucre, différence qui découle de la diversité du travail. Beaucoup d'écrivains soutiennent que Locke est le premier théoricien du coût de production; néanmoins, il faut dire que sous ce rapport il est moins explicite que Petty, en même temps que ses explications imparfaites de la valeur normale contrastent avec les belles démonstrations relatives à la valeur courante, pour empêcher de comprendre s'il avait l'intention d'affirmer que la valeur dépend entièrement de la quantité du travail. Ce qui est certain, c'est que l'auteur croit que la valeur est surtout fondée sur le travail dont il chiffre la part de 90 % dans les produits de la terre et à 99 % dans les autres produits. Par ailleurs, l'influence de la rareté sur l'utilité n'est pas étudiée par Locke, chose qui constitue une lacune dans ses dissertations en la matière (1).

Avant de terminer cette période (XVII^e siècle) nous devons dire quelques mots sur l'écrivain très connu qu'est Grégoire

(1) Locke. — Considérations sur la valeur et l'intérêt de l'argent, Tome II.

King. Dans ses *observations naturelles et politiques sur l'état et les conditions de l'Angleterre* de 1696, nous trouvons un essai d'application des mathématiques à la théorie de la valeur, au sujet des rapports entre les fluctuations des récoltes de blé et celle de la valeur de cette denrée. D'après ses démonstrations, un déficit de $1/10$ ferait hausser la valeur de $3/10$, un déficit de $2/10$ la ferait monter de $8/10$, etc..

Parmi les auteurs plus modernes c'est Cantillon (1) qui apprécie le mieux les travaux de Locke, puisqu'il affirme que les plus importantes des investigations de ce dernier sont celles relatives à la valeur courante. Cet éminent penseur anglo-français ajoute à l'élément *travail* celui de *nature* et fut ainsi en partie le précurseur de Quesnay qui d'ailleurs le cite dans son article *grains*, inséré dans la célèbre encyclopédie française. On connaît l'affirmation de Mac Culloch écrivant que Cantillon puisa ses idées dans l'ouvrage de Hume, tandis que Jevons a démontré que l'*Analysis of Trade*, publiée en 1759, n'est qu'une traduction anglaise de l'ouvrage de Cantillon, paru en français. Ce qui est certain, c'est que ce dernier auteur, mort en 1734, ne put nullement profiter des *Essais* de Hume parus en 1752. Cantillon subit peut-être l'influence des arithméticiens politiques et celle de Locke; mais ce qui est incontestable, c'est qu'à son tour il exerça une influence décisive sur la pensée des Physiocrates et ensuite sur celle de Smith qui, en parlant de la différence des salaires à l'égard des divers emplois, se sert d'une exposition encore plus concise que celle de Cantillon (2). D'après lui il existe une valeur *intrinsèque* ou *normale* et une valeur

(1) Cantillon. — De la nature du commerce en général. (Londres, 1775) page 153.

(2) Stanley Jevons. — Richard Cantillon and the nationality of Political Economy dans le *Contemporary Review* (janvier 1881).

extrinsèque ou valeur de marché. La première est fonction de la somme de travail et de matières premières requise pour la production de la marchandise. « *Supposons, écrit-il, deux arpents de terrain de fertilité moyenne et cultivés d'une façon égale. Les deux pourront nourrir le même nombre de moutons, produisant des quantités de laine pareilles et vendues à des prix identiques. Mais si la laine de l'un de ces deux champs est employée à la fabrication d'un tissu grossier, pendant qu'on affecte celle de l'autre à la confection d'un drap fin, ce dernier sera plus cher puisqu'une quantité de travail plus considérable sera nécessaire.... en sorte que le prix dépend de la quantité du produit de la terre et de la quantité aussi bien que de la qualité du travail employé. Ce prix se réalise sous le régime de libre concurrence et il est clair que Cantillon avait voulu incorporer au coût de production tous les éléments apportés par les divers facteurs.. Aussi il admet que la valeur du marché subit des « variations journalières » dues à « l'abondance de la marchandise, l'abondance de vendeurs et d'acheteurs, et aux dispositions des contractants ».* Plus loin il s'oppose à la conception d'une offre réservée de Thornton puisqu'il écrit que « *les vendeurs perdent l'occasion de vendre avantageusement leurs denrées et marchandises en voulant trop soutenir les prix au marché.... mais, quelquefois, d'autres, en soutenant les prix parviennent à vendre un autre jour plus avantageusement* ». Les investigations de Cantillon sont d'une très grande importance; et certaines de ses plus belles observations, relatives aux effets des découvertes des mines d'or et d'argent par rapport à l'économie sociale révèlent une intuition remarquable des lois qui régissent la distribution des richesses et le commerce international. Comme preuve nous citerons un passage remarquable

où l'auteur dit à peu près ceci : « Si l'augmentation des espèces monétaires provient des mines d'or et d'argent qui sont situées dans un état, le propriétaire de cette mine, les entrepreneurs et les ouvriers augmentent leurs dépenses à mesure que leurs profits deviennent plus importants. Ainsi, ils consommeront plus d'aliments, habiteront des maisons plus luxueuses et chercheront partout le confort. Ils emploieront en conséquence un nombre d'artisans plus considérable qu'avant, lesquels augmenteront leurs dépenses ; cette augmentation de la dépense en nourriture, laine, vin, fera hausser le prix de ces articles. Les cultivateurs affecteront des terrains plus considérables à la production pour profiter de l'augmentation du prix. Ceux qui pâtiront d'une semblable disette et de l'augmentation de la consommation seront en principe les propriétaires des terrains pendant la durée de leur bail, ensuite les domestiques et tous les travailleurs à salaires fixes. Il sera nécessaire que ces derniers diminuent leurs dépenses proportionnellement à la nouvelle consommation, chose qui obligera un grand nombre parmi eux, à sortir de l'état pour chercher fortune ailleurs ».

Un autre point qu'on ne peut pas passer sous silence quand on parle des principes concernant la valeur, insérés dans l'ouvrage de Cantillon, est le suivant. Tandis que Petty s'attache à la durée du travail pour expliquer la valeur des marchandises, Cantillon, au contraire, prend surtout en considération la qualité et la quantité. Seulement, malgré ce pas important dans la voie de la vérité, l'auteur ne parvient pas à nous expliquer dans quelle proportion et selon quelle mesure ces deux éléments de quantité et de qualité entrent en ligne de compte pour influencer la valeur. « Avec Cantillon, dit M. G. Pirou, nous nous trouvons en présence pour la première fois dans l'histoire

des doctrines économiques, d'une théorie claire, cohérente, bien ordonnée. Si l'on veut apprécier le peu d'originalité, de nouveauté, que présente cette théorie sur les doctrines antérieures, sur celle de Petty en particulier, il faut se placer à trois points de vue :

« En effet : 1° Cantillon aborde directement le problème de valeur normale (valeur intrinsèque).

« 2° Il analyse rigoureusement les causes qui empêchent la valeur courante (valeur extrinsèque ou prix du marché) de coïncider avec la valeur normale;

« 3° Il soude l'une à l'autre ces deux théories en essayant de démontrer que la valeur courante tend sans cesse à se rapprocher de la valeur normale sous l'action d'une force économique puissante » (1).

En résumé, nous pouvons dire que Cantillon marque un progrès dans l'histoire de la théorie de la valeur, en ce sens que dans les pages de son ouvrage consacrées à ce sujet, non seulement nous en trouvons une analyse ordonnée, mais ce qui est encore plus essentiel, nous nous rendons compte en lisant ses assertions en la matière, que nous avons à faire à un penseur très profond, cherchant à examiner notre problème sous tous ses aspects, et parfois réussissant à nous en donner des solutions logiques (1).

Quant à Steuart, qui se base sur la notion que la valeur dépend du rapport de travail incorporé dans les divers objets, il explique sa théorie en tenant compte du profit de l'entrepre-

(1) Voir aussi René Gonnard. Histoire des doctrines économiques, p. 278.

(1) Nous avons classé Cantillon parmi les économistes anglais puisqu'il est irlandais par sa naissance. Néanmoins, nous sommes prêts de reconnaître qu'il pourrait aussi bien figurer parmi les économistes français, étant donné qu'il a fait sa carrière en France et écrit en langue française.

neur. Ainsi il observe que le travail qui entre dans les calculs pour déterminer le coût de production, au lieu d'être celui de n'importe quel producteur, est seulement ce travail moyen qui n'exige aucune habileté particulière. A côté de cet élément de travail, il est nécessaire de savoir la somme des dépenses indispensables pour le paiement des ouvriers, aussi bien que le coût des matières premières que l'on emploiera. Quand ces trois facteurs sont évalués d'une façon exacte, le prix du produit qui résulte sera connu; ce prix ne peut pas être fixé plus bas que le total de ces trois sortes de dépenses, et toutes les fois qu'il les dépassera, il laissera un profit au producteur. Seulement la valeur varie continuellement et ses oscillations dépendent de la demande qui peut être grande ou petite, élevée ou basse. Selon l'auteur, la demande est grande ou petite suivant qu'une grande ou petite quantité d'un objet donné est demandée; elle est élevée ou basse selon que la concurrence entre vendeurs et acheteurs est plus ou moins active. Ainsi la conséquence d'une grande demande est la vente d'une quantité considérable, tandis que celle d'une demande élevée, le haut prix de la marchandise qu'on envisage (1).

Steuart remarque ensuite que comme la demande n'a pas toujours la même influence sur les prix, il est nécessaire de distinguer les objets de première nécessité parmi les divers articles de consommation, et en second lieu la demande des consommateurs immédiats de celle des commerçants. Si l'on examine de près ces divers cas, on remarque que la concurrence exerce une influence différente suivant le cas envisagé. Le prix des objets de première nécessité peut atteindre un

(1) Steuart. *An inquiry into the principles of political Economy*, vol. I, pages 230 et suivantes (1796).

niveau très élevé sans que la consommation diminue, tandis que la concurrence des consommateurs qui n'aspirent qu'à la satisfaction de leurs besoins, sera plus intense que celle des commerçants. Et Steuart de conclure que c'est de l'application de ces principes que résulte la grande différence dans les prix de blé que l'on observe d'année en année, aussi bien que la mesure uniforme du prix des produits manufacturés.

Quoique cette théorie de Steuart apparaisse comme le résultat des discussions de Grotius, Puffendorf, Locke et Cantillon, elle contient néanmoins de nouveaux éléments précieux et rationnels. Ainsi il a eu le mérite de préciser l'élément travail, mieux que ne l'avaient fait ses prédécesseurs, en même temps qu'il déterminait le rôle de l'entrepreneur dans la production. En ce qui concerne la valeur courante, ses observations ne sont pas moins ingénieuses. Par rapport à ce sujet, il observe que si la demande excède l'offre d'une marchandise à un prix donné, elle aura comme résultat un accroissement du prix de la marchandise. Cette hausse du prix produit une restriction plus ou moins générale de la consommation, suivant les différents cas que l'on envisage. Quant à la distinction qu'il établit entre la concurrence des consommateurs et celle des commerçants, dans le cas d'une élévation du prix, elle aurait plutôt sa place dans un chapitre consacré à l'étude de différence de la formation des prix dans le commerce en gros et le commerce de détail. Néanmoins, et malgré cette dernière observation, il est déjà manifeste qu'avec cet auteur la science examine le phénomène de la valeur à tous les points de vue et d'une façon plus méthodique.

Steuart clot la série des écrivains anglais qui ont abordé le sujet de valeur, avant même que l'Economie politique se soit

constituée en science distincte. Les auteurs de cette période, qui s'étend du milieu du XVII^e siècle jusqu'à l'apparition de l'ouvrage d'Ad. Smith, présentent ce trait commun qu'ils examinent la question de valeur d'une façon fragmentaire et par accident, c'est-à-dire en connexité avec d'autres phénomènes économiques de la vie courante; ainsi notre sujet n'est abordé par ces écrivains que quand l'élucidation d'un autre sujet, d'ordre et d'importance pratique, oblige leurs esprits de s'engager dans cette voie qui les amène inévitablement à certaines constatations en la matière. On pourrait peut-être établir une exception en ce qui concerne Cantillon, puisqu'il a l'air de traiter la valeur d'une façon plus scientifique sans toutefois l'exempter complètement du reproche qu'on ferait à ses collègues de cette période. Néanmoins, et tout en tenant compte de ces imperfections, il faut bien reconnaître que toutes les notions, sauf peut-être celle de l'utilité, qui feront plus tard des points d'appui pour les économistes postérieurs, se trouvent en germe dans les ouvrages des économistes de cette période, analysées et commentées avec plus ou moins de bonne chance. Ainsi, les maîtres dont nous nous occuperons pendant le reste de cet ouvrage trouveront un matériel très précieux dans leurs écrits, et Ad. Smith, lui-même, constituera en ce sens un continuateur brillant dans la voie de l'évolution de cette théorie.

PREMIÈRE PÉRIODE (1776-1848) **ou d'Adam Smith à John Stuart Mill**

CHAPITRE II

Adam Smith

Nous avons remarqué au cours du précédent chapitre que la question de valeur fut examinée avant que l'Economie Politique eût apparu. De même nous avons vu que les écrivains, qui en ont parlé pendant cette période, ne manquèrent pas de léguer des éléments précieux à leur postérité, par l'analyse, souvent pénétrante, qu'ils en ont fait. Pourtant, comme ces écrivains n'étaient pas des économistes, mais surtout des philosophes et des écrivains politiques, ils ne songèrent guère à en donner un exposé complet. Ceci ne fut possible qu'en 1776, date mémorable pour l'Economie Politique, puisque le livre magistral d'Ad. Smith, intitulé « Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations », apparut en cette même année, et avec lui, la science économique elle-même. Dorénavant, la question de valeur occupera une place éminente dans les ouvrages économiques, et fera, pendant plus d'un siècle, l'objet de dis-

sertations fécondes et laborieuses, pour aboutir à la forme qu'elle revêt aujourd'hui, forme qui lui a été donnée par un travail scientifique continu et assidu. Le premier qui s'occupa de ce sujet, parmi les économistes anglais, est le fondateur même de la science et nous verrons dans ce chapitre comment il analysa ce phénomène complexe (1).

§ I. — VALEUR EN USAGE ET VALEUR EN ÉCHANGE

Pour bien déterminer la notion de valeur, Smith a commencé par l'adoption de la division de ce concept en : valeur *en usage* et valeur *en échange*. Pourtant si l'on ne peut pas lui attribuer cette heureuse initiative, due à des auteurs d'époques bien antérieures (2), néanmoins on peut dire avec raison qu'il est le premier à l'avoir divulguée et introduite dans les dissertations scientifiques. C'est grâce au poids énorme de la personnalité de Smith, que les économistes postérieurs se sont basés sur cette classification, pour enrichir la théorie de la valeur de notions nouvelles et aboutir aux vérités scientifiques de nos jours.

A la page 119 de la *Richesse des Nations*, l'auteur dit en substance ceci : « *Il faut observer que le mot valeur a deux significations différentes; quelquefois il signifie l'utilité d'un objet particulier et quelquefois il signifie la faculté que donne*

(1) Les éléments théoriques qui nous servent à préciser la véritable pensée de Smith sur la substance, la cause et la mesure de la valeur se trouvent :

1° A la fin du ch. IV : « De l'origine et de l'usage de la monnaie ».

2° Au Ch. V : « Du prix réel et du prix nominal des marchandises... » jusqu'à l'endroit où il se livre à l'étude détaillée des questions monétaires (Ed. Garnier 1859. Pages 122-133).

3° Au Ch. VI : « Des parties constituantes des prix des marchandises » (Pages 148-156).

4° Au Cha. VIII : « Du prix naturel des marchandises et de leur prix de marché » (Page 156-166).

(2) Aristote — *Politiques*. Liv. I. Ch. IV pages 30 (Trad. St-Hilaire). St-Thomas d'Aquin y insiste dans son commentaire-Physiocrates (La Frosne).

la possession de cet objet d'acheter d'autres marchandises. On peut appeler l'une valeur en usage et l'autre valeur en échange. Des choses qui ont la plus grande valeur en usage n'ont souvent que peu ou point de valeur en échange; et, au contraire, celles qui ont la plus grande valeur en échange n'ont souvent que peu ou point de valeur en usage. Il n'y a rien de plus utile que l'eau, mais elle ne peut presque rien acheter; à peine y a-t-il moyen de rien avoir en échange. Un diamant, au contraire, n'a presque aucune valeur quant à l'usage, mais on trouvera fréquemment à l'étranger contre une très grande quantité d'autres marchandises. »

L'erreur commise par Smith dans ce passage, c'est d'avoir confondu l'utilité et la valeur en usage. Il s'agit, pourtant, de deux notions distinctes; l'utilité est la propriété qu'ont certains objets de satisfaire nos besoins, tandis que la valeur d'usage n'est que le degré de cette utilité par rapport aux besoins de l'individu. La valeur a un sens spécial qui n'est ni l'utilité ni le prix, qui part, il est vrai, de l'une pour arriver à l'autre, mais qui ne se confond ni avec l'une ni avec l'autre, pour qu'on puisse songer à l'éliminer (1). Pourtant, la confusion de ces deux notions a servi de point de départ à des erreurs graves et réitérées commises par les économistes.

Quant à la valeur en échange, Smith lui attribua une importance exclusive en Economie Politique. L'auteur, basé sur ce qu'il appelle le penchant naturel vers l'échange (1), en fait la pierre angulaire de la science des richesses. Il était donc évident qu'il attribuât un rôle primordial à cette espèce de valeur qui apparaît au moment où l'on cherche à satisfaire ses

(1) Maurice Bloch. — Les progrès de la science économique p. 131 (E. 1897).

(1) Ad. Smith. « Richesses des Nations (p. 104. Ch. VI Ed. Garnier).

besoins par voie indirecte. Pourtant, nous ne croyons pas que ce mérite particulier soit le lot absolu de la valeur en échange. Bien au contraire, la valeur en usage est non seulement importante mais elle sert aujourd'hui de fondement à tout l'édifice de la théorie de la valeur. Smith, lui-même, accepte, dans une certaine mesure, la justesse de ce concept puisqu'il dit au commencement du chapitre V que : « *Un homme est riche ou pauvre, suivant les moyens qu'il a de se procurer les besoins, les commodités et les agréments de la vie* ». Du moment que l'homme peut se procurer le maximum de jouissance sans que l'échange soit mis en jeu, il est évident que ce dernier n'est pas le seul à absorber toute l'Economie Politique. Pourtant, la valeur en échange prédomine dans son esprit, de sorte que les chapitres suivants de son livre sont consacrés à son examen, en rapport avec la théorie des prix. Cette sorte de mélange de deux notions différentes ne doit pas nous étonner, puisque à la fin du précédent chapitre nous trouvons que *valeur échangeable égale prix réel des marchandises*. L'auteur de la Richesse des Nations n'a pas une vue tout à fait claire sur le sujet en question.

§ 2. — MESURE DE LA VALEUR

Conformément à la promesse donnée au chapitre IV, Smith procède à l'exposé de son sujet, en commençant par l'examen de la mesure de la valeur échangeable. Nous essaierons d'approfondir sa pensée en la matière, à cause des conséquences énormes qu'a eu sa doctrine de la valeur travail.

Au commencement du chapitre V de son livre I, nous trouvons ceci : « *Ainsi la valeur d'une denrée quelconque pour celui qui la possède et qui n'entend pas en user ou la consommer lui-même, mais qui a intention de l'échanger pour autre chose,*

est égale à la quantité de travail que cette denrée le met en état d'acheter ou de commander. Le travail est donc la mesure réelle de la valeur échangeable de toute marchandise. » (1)
De même : « *Le travail est la seule mesure universelle aussi bien que la seule exacte des valeurs, le seul étalon qui puisse nous servir à comparer la valeur des différentes marchandises. »* (2)

En lisant ce passage de la « Richesse des Nations », le lecteur est tout naturellement porté à se demander : Pourquoi Smith, au lieu de penser à la monnaie, mesure la plus fréquente et la plus apparente, a eu recours au travail pour mesurer la valeur ? C'est parce que la monnaie, étant elle-même une marchandise sujette à des fluctuations considérables, elle apparaît à ses yeux comme dépourvue de fixité, qualité indispensable pour l'adoption d'une mesure. Sous les apparences changeantes et mobiles, le fondateur de la science économique croit qu'il n'est pas impossible de trouver une mesure immuable et comme telle il a proposé le travail : « *Le travail ne variant jamais dans sa valeur propre est la seule mesure et définitive qui puisse servir dans tous les temps et dans tous les lieux, à apprécier et à comparer la valeur de toutes les marchandises ».*

Mais, ce principe une fois posé, l'auteur s'est trouvé aux prises avec des difficultés insurmontables. Dans le processus de son analyse, il admet des modérations de ce qu'il vient d'avancer, de sorte que le tout fait défaut aux qualités de clarté et de précision auxquelles il a habitué son lecteur. Ce dernier y trouve souvent des contradictions qui dénotent, pas tant le manque de justesse dans les opinions, que la mauvaise façon

(1) Ad. Smith. Richesses des Nations. Liv. I. Ch. V p. 122 (Ed. Garnier).

(2) Ad. Smith. Richesses des Nations. Liv. 1. Ch. V p. 126 (Ed. Garnier).

d'exprimer sa pensée. Examinons donc, d'abord, ce qui est la substance même de sa théorie.

« *La valeur d'une chose est égale à la quantité de travail que cette denrée le met en état d'acheter ou de commander* ». Or, pour adopter une mesure, il faut qu'elle soit bien déterminée dans son volume et ses dimensions. Pourtant, la simple observation de ce qui se passe dans la vie, nous amène à constater que, souvent, des marchandises identiques sont échangées contre une plus ou moins grande quantité de travail, selon les différents cas. Ceci étant, il faut bien admettre qu'il y a autre chose que le travail qui détermine le volume des valeurs des choses échangeables. Le travail est quelque chose de bien instable pour pouvoir jouer le rôle d'une mesure. En effet, comment déterminer sa quantité ? Est-ce par sa durée ? Mais, dans ce cas nous aurions à répondre, que pour la fabrication de deux objets, des ouvriers ne mettraient jamais le même nombre d'heures. Et pourtant, nous échangeons volontiers notre denrée, contre l'une ou l'autre de ces marchandises indifféremment, pourvu que leurs qualités soient absolument équivalentes, sans considération du temps employé à leur fabrication. Est-ce par la fatigue que le travail occasionne ? Ceci est, pourtant, une circonstance difficile à préciser, circonstance dans laquelle l'élément personnel joue un rôle très important. Par conséquent, du moment qu'il n'existe pas un criterium fixe et bien déterminé pour caractériser la quantité de travail d'une façon indiscutable, nous ne saurions concevoir comment on en ferait une mesure, qui, par définition même, doit être un concept bien précis.

Smith, lui-même, se sent obligé de reconnaître la justesse de pareilles objections pour avouer qu'il est souvent difficile de

fixer la proportion entre deux différentes quantités de travail. Cette proportion ne se détermine pas toujours seulement par le temps qu'on a mis à deux différentes sortes d'ouvrages. Il faut aussi tenir compte des différents degrés de fatigue qu'on a enduré et de l'habileté qu'il a fallu déployer. Il peut y avoir plus de travail dans une heure d'ouvrage pénible que dans deux heures de besogne aisée, ou dans une heure d'application à un métier qui a coûté des années de travail à apprendre que dans un mois d'application d'un genre ordinaire et à laquelle tout le monde est propre.

D'ailleurs, même si cette difficulté se trouvait tranchée une fois pour toutes, il est évident que l'application de la valeur-travail dans les échanges ne pourrait s'effectuer. C'est à tel point que l'auteur, lui-même, s'en rend compte, qu'il n'hésite pas de faire machine-arrière, quelques pages plus loin (1) : « *Mais quoique le travail soit la mesure réelle de la valeur échangeable de toutes les marchandises, ce n'est pourtant pas celle qui sert communément à apprécier cette valeur... D'ailleurs, chaque marchandise est plus fréquemment échangée, et par conséquent comparée avec d'autres marchandises, qu'avec du travail. Il est donc naturel d'estimer sa valeur échangeable par la quantité de quelqu'autre durée que par celle du travail qu'elle peut acheter.* » En ce qui concerne le criterium de l'importance de la valeur de l'objet cédé, Smith admet qu'il consiste toujours en la quantité de travail incorporé dans les deux objets échangés. Il reconnaît que la détermination de la quantité de travail est quelque chose de très vague, à cause de facteurs importants, tels que : fatigue, talent, durée, apprentissage, qui entrent en jeu. Pourtant, il prétend que, dans le fait, on tient

(1) Ad. Smith. Richesse des Nations. Ch. V page 124.

compte de tous ces facteurs sans les régler sur aucune balance exacte, et on aboutit à l'échange, après avoir plus ou moins marchandé.

Mais, puisqu'on se trouve aux prises avec pareilles difficultés quand on veut attribuer au travail le rôle d'étalon fixe, il ne serait pas intéressant de chercher une autre marchandise apte à mesurer ces mêmes valeurs ? Smith ne manqua pas d'y songer, pour avancer en ce sens, que le blé serait appelé à jouer ce rôle important. Voilà ce qu'il nous a dit au chapitre V de son livre : « *Les prix courants du blé, quoiqu'ils n'aient été régulièrement enregistrés que dans peu d'endroits, sont en général beaucoup plus connus et on en trouve fréquemment des indications dans les historiens et dans les autres écrivains. Il faut donc, en général, nous contenter de ces prix, non pas comme étant toujours exactement dans les mêmes proportions que les prix courants du travail, mais comme étant l'approximation la meilleure que l'on puisse obtenir communément pour trouver à peu près ces proportions.* » Seulement, il faut ajouter à ceci que Smith ne tient point à s'éloigner de sa mesure primitive. S'il a recours au blé, c'est qu'il a la conviction que la valeur de ce dernier présente un caractère de stabilité sinon aussi rigoureuse que celle du travail, du moins assez approximative, tout en présentant en même temps un fond plus tangible que le travail. En ce sens, il constate que de son temps la production du blé exigeait à peu près les mêmes sacrifices qu'au siècle d'Auguste, tandis que, d'un autre côté, l'entretien de l'ouvrier n'a pas considérablement varié dans le même espace de temps. Comme preuve que telle est la pensée de Smith en la matière, nous citons le passage suivant : « *Dans les temps éloignés l'un de l'autre, on trouvera que des quantités égales de travail*

se rapportent de bien plus près dans leur valeur à des quantités égales de blé qui est la subsistance de l'ouvrier, qu'elles ne le font à des quantités égales d'or ou d'argent ou peut-être de toute autre marchandise ».

Ce qui ressort de ces passages, c'est que Smith ne se sent pas solidement posé quand il cherche à mesurer la valeur par le travail, pour chercher ailleurs son étalon.

Pour expliquer logiquement l'erreur de Smith, il faut le suivre dans son syllogisme. Observateur très profond, il a toujours essayé de pénétrer jusque dans leurs tuffes les sujets qu'il examine. Par rapport à la valeur, il remonte aux origines mêmes des premiers échanges, au moment où le capital n'existait presque pas, à savoir, dans la première période économique du genre humain, pendant laquelle on vivait de la cueillette et de la chasse. Son avis est tout à fait juste qu'à cette époque le seul facteur, dont on tenait compte dans les échanges, était le travail. Dans le Ch. VI « Des parties constituantes des prix des marchandises » il dit ceci : « *Dans ce premier état informe de la société qui précède l'accumulation des capitaux et l'appropriation du sol, la seule circonstance qui puisse fournir quelque règle pour les échanges, c'est, à ce qu'il semble, la quantité de travail nécessaire pour acquérir les différents objets d'échange* ». Le travail est la seule cause en même temps que l'unique mesure de la valeur dans **cette première phase économique** du genre humain. L'auteur constate ce qui s'est passé à la suite quand le capital commença à participer à la production. Il accepte que la valeur d'échange d'un objet n'est plus due au travail seul de l'ouvrier, mais que d'autres facteurs de la production y entrent dans une large mesure. Donc, la valeur échangeable d'un objet n'est pas seulement fonctions du travail, mais aussi de la

rente (1) et du profit de l'entrepreneur. Pourtant, Smith s'était égaré à tel point par ses constatations premières, d'ailleurs très justes pour la période envisagée, qu'il finit par ramener au travail primitif tous les éléments, sans tenir compte de cette vérité, qu'il n'y a pas que l'homme qui produit. La nature aussi participe très largement dans la création d'utilités. Jean-Baptiste Say a une vue beaucoup plus nette en la matière en disant que : « *Tous les biens du monde n'ont pas été achetés par le travail de l'homme. La nature a une part dans certaines productions, et son travail donne une valeur additionnelle à celui de l'homme.* » En ce qui concerne le profit du capital (et Smith comprend sous ce nom l'intérêt du capital et le profit de l'entrepreneur **selon** la mode anglaise qu'il a, d'ailleurs, lui-même inaugurée) nous nous demandons, quel travail mesurent dans la proportion où ils participent à la création d'un produit : J.-B. Say, encore sur ce point, pose bien la question en écrivant ceci : « *Ici, je ne peux être de l'avis de Smith, ou plutôt je ne sais quel est l'avis de Smith. Quel travail mesurent le profit de la terre et celui du capital qui ont concouru à la création d'un produit ? Ce profit est tout à fait indépendant du travail de l'homme, et montre que le service rendu par la terre et par le capital est autre chose que celui rendu par le travail ! Même un capital qui est une accumulation de valeur due en partie au travail de l'homme n'a plus de part. Le capital représente en partie un travail humain, et partie de sa valeur en provient ; mais la valeur du service qu'il rend ne représente plus de travail humain. Il n'en entre pas dans le service que nous rend le capital* ». »

En résumé, nous pouvons conclure que l'opinion d'Ad. Smith

(1) Nous allons voir plus loin, que la rente n'exerce aucune influence sur la valeur. Cette dernière assertion avait été démontrée par Ricardo et ses disciples.

sur la valeur travail (1) n'est pas totalement dépourvue de fond scientifique. Il a eu, pourtant, le tort de se laisser influencer à un degré un peu excessif par ses constatations initiales pour procéder à des applications de sa découverte aux cas, où rien ne justifiait cette façon d'agir. Ce que la science doit à l'auteur de la « Richesse des Nations », c'est d'avoir donné un relief remarquablement utile à l'élément travail, élément qui constitue une limite aux sacrifices, pour celui qui veut acquérir un bien par voie d'échange.

§ 3. — LOI DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE ET FRAIS DE PRODUCTION

La loi de l'offre et de la demande, aujourd'hui très répandue, a l'air d'avoir échappé à l'attention de Smith. Il en parle pourtant incidemment (2) et sans la nommer à l'endroit de son livre où il nous entretient du « prix actuel » ou « prix du marché ». Ceci, instable et mouvant, puisqu'il demeure sous l'empire de cette loi que Smith désigne par le terme marchandage, s'oppose au « prix naturel » ayant comme fondement quelque chose d'immuable, le travail.

Quant à la théorie des frais de production, nous la trouvons en germe dans le livre de Smith, dans ce qu'il appelle un peu maladroitement **prix naturel**. Dans le Ch. VII « sur le prix des marchandises », l'auteur dit ceci : « *Lorsque le prix d'une marchandise n'est ni plus ni moins que ce qu'il faut pour payer suivant leur taux naturel et le fermage de la terre, et les salaires du travail, et les profits du capital employé à produire cette denrée,*

(1) Quant aux répercussions de cette théorie sur la pensée des socialistes et surtout des marxistes nous les laissons de côté, le présent traité ne concernant que l'Angleterre et ses économistes.

(2) Ad. Smith. « Richesse des Nations », Livre I, Chapitre V : « C'est en marchandant et en débattant les prix du marché qu'il s'établit d'après cette grosse équité, qui sans être forte exacte... »

la préparer et la conduire au marché, alors cette marchandise est vendue ce qu'on peut appeler son prix naturel ». Un peu plus loin il dit encore : « Le prix naturel est donc, pour ainsi dire, le point central vers lequel gravitent continuellement les prix de toutes les marchandises. Différentes circonstances accidentelles peuvent quelquefois les tenir un certain temps élevés au-dessus, et quelquefois les forcer à descendre un peu au-dessous de ce prix. Mais, quels que soient les obstacles qui les empêchent de se fixer dans ce centre de repos et de permanence, ils ne tendent pas moins constamment vers lui. » L'auteur reconnaît le rôle si important que ce concept joue dans la détermination de la valeur d'échange, sans pourtant s'y arrêter assez longtemps pour en tirer les conclusions nécessaires qu'une analyse, profonde et serrée, pourrait seule fournir.

Au total, nous pouvons dire de Smith, qu'il a rendu à la théorie de la valeur tout l'hommage dont elle doit être l'objet dans un ouvrage d'Economie Politique. Après avoir contribué à l'éclaircissement de certaines notions, telles que l'utilité, il procéda à la dissection du concept de valeur sans oublier presque aucun des points de vue qui solliciteront plus tard les spéculations des économistes postérieurs. S'il y a des contradictions flagrantes dans son livre, si parfois il pêche par manque de clarté et de précision, nous ne devons pas être trop sévères envers lui. Il faut tenir compte de ce fait, que la science ne commence qu'avec lui, de sorte qu'une exposition parfaite et sans équivoque serait impossible en ce temps-là. Il s'est écoulé plus d'un siècle depuis, sans que nous puissions apprécier quel sera le dernier mot de la science, malgré les travaux et les dissertations fécondes des économistes du XIX^e siècle et de ceux du commencement du XX^e.

CHAPITRE III

Ricardo

C'est déjà une preuve que la valeur joue un rôle très important dans la science économique que Ricardo inaugure son ouvrage « Des principes de l'Economie Politique et de l'impôt » par l'exposé de ce concept. On pourrait dire de lui qu'il a abordé cette matière avec la pleine conscience de sa complexité aussi bien que de son importance, et malgré certaines négligences d'ordre essentiel, nous pourrions soutenir qu'il nous en a donné un exposé parfait et cohérent. Suivons-le dans ses raisonnements pour constater sur quels points par rapport à notre sujet, il a enrichi la science de notions nouvelles. Pourtant, avant d'entreprendre l'exposé de ses idées sur la valeur, nous devons remarquer qu'il a rendu un grand service à l'Economie Politique par la distinction qu'il introduisit entre l'idée de richesse et celle de valeur, point que ses prédécesseurs avaient complètement négligé. Ainsi, ceux-ci n'avaient pas remarqué que le terme richesse, quoique très apparenté, n'est pas synonyme de celui de valeur. Selon Ad. Smith : « *Un homme est riche ou pauvre selon le plus ou moins de choses nécessaires, utiles ou agréables dont il peut se procurer la jouissance* ». Donc, la richesse dépend absolument de l'abondance des choses

utiles et c'est précisément cet élément d'abondance qui constitue sa notion même. Quelle est par contre la caractéristique de la valeur ? C'est, d'après Ricardo, la difficulté ou la facilité de production (1). L'auteur procède, à cet effet, à des éclaircissements de sa constatation pour prouver que souvent une augmentation de la richesse coïncide avec une diminution de la valeur, sans que le pays, où ce phénomène se passe, doive être sensé de subir un appauvrissement, comme avaient prétendu les auteurs qui confondaient ces deux notions. Parmi ces auteurs, Ricardo classe Ad. Smith, lui-même, après avoir allégué ses paroles pour s'en servir de point de départ ; et cela parce que ce dernier, revenant sur la même idée, dit dans un autre passage de son ouvrage que « *un homme est riche ou pauvre selon qu'il peut disposer de plus ou moins du travail* ». Il est vrai que plus on a de richesse, plus on est à même d'employer des ouvriers. Mais, il faut en même temps que ces richesses possèdent une certaine valeur qui sera justement fonction de travail qu'elles pourront commander. Si, à la suite des perfectionnements de la science, une quantité moindre de travail fût nécessaire à leur production, il est évident que leur valeur sera moindre, sans que leur importance, en tant que richesse, ait diminué. Or, Smith, en s'attachant à la quantité de travail que la possession d'un objet peut mettre à la disposition du propriétaire, objet qui, en quantité moindre, pourrait souvent s'échanger contre une plus grande quantité de travail, paraît négliger ce qui constitue la base

(1) Ricardo. « Principes d'Economie Politique », Chapitre XX, page 247 (Ed. Guillaumin) « La valeur diffère essentiellement de la richesse car la valeur ne dépend pas de l'abondance, mais bien de la difficulté ou de la facilité de production ».

De même : Ricardo, « Principes d'Economie Politique », page 248 (Ed. Guillaumin) : « Grand nombre d'erreurs en économie politique ont pris leur source dans cette manière fautive de regarder l'augmentation de la richesse et l'augmentation de la valeur comme des expressions synonymes ».

même de la richesse, à savoir la plus grande somme de choses utiles à la vie.

Un autre auteur, avec qui Ricardo s'est beaucoup querellé sur ce sujet, est J.-B. Say. Pour ce dernier, les deux notions mentionnées, ayant des éléments communs, ont absolument le même sens. Pourtant, malgré l'importance du personnage qui a émis cette dernière opinion, nous croyons que la vérité est du côté de Ricardo. J.-B. Say qui, pour l'existence de la valeur comme pour celle de la richesse, a attribué un rôle tout à fait décisif à l'utilité, ne parvint pas à dégager d'une façon précise la substance même de chacune pour admettre cette distinction, si importante au progrès de la science. Par contre, aux réponses adressées à Ricardo, il tient fermement à son idée et le débat se prolongea entre les deux économistes sans que l'un eût persuadé l'autre.

Examinons maintenant comment l'auteur conçoit la valeur en elle-même, question qui fait l'objet du premier chapitre de son ouvrage.

§ 1. — LA VALEUR — SA NATURE ET SES CAUSES — ÉLÉMENTS
DU COUT DE PRODUCTION — OFFRE ET DEMANDE

Ce qu'il y a, tout d'abord, de très important et en même temps de très curieux, c'est le rôle primordial que Ricardo attribue à l'utilité, comme élément constitutif de la valeur, élément qu'il néglige ensuite presque complètement (1). La forme objective, sous laquelle il envisage le problème en question, l'emporte, de sorte que l'auteur est entraîné vers l'examen

(1) Ricardo. « Principes d'Economie Politique », Chapitre I, page 6 (Ed. Guillaumin) : « Si un objet n'était d'aucune utilité, ou, en d'autres termes, si nous ne pouvions le faire servir à nos jouissances, ou en tirer quelque avantage, il ne posséderait aucune valeur échangeable, quelle que fût, d'ailleurs, sa rareté ou quantité de travail nécessaire à sa production ».

immédiat de la valeur échangeable. Témoin le passage suivant que nous reproduisons : « *Les choses, une fois qu'elles sont reconnues utiles par elles-mêmes, tirent leur valeur échangeable de deux sources; de leur rareté et de la quantité de travail nécessaire pour les acquérir* ».

L'auteur nous dit après qu'il y a certains objets en quantité très limitée qui tirent leur valeur de leur rareté seule ; tels que : tableaux, médailles rares, vins d'une qualité exquise, etc.. en ajoutant que ces raisonnements sur la valeur portent sur les objets dont on peut accroître la quantité d'une façon presque illimitée. La valeur de ces derniers dépend donc de leur **rareté** et surtout de la **quantité de travail** nécessaire à leur production, élément qui, en définitive, l'emporte sous un régime de libre concurrence parfaite.

En procédant à l'application de sa théorie, Ricardo se fonde sur un passage de Smith pour expliquer ce qui se passe à la première période de la société humaine. Par rapport à cette dernière, il croit que ce n'est que la quantité de travail seule, qui détermine le rapport d'échange entre deux objets (1), et, si la production de ces marchandises a exigé l'emploi d'un certain outillage, le travail qu'on a dépensé pour les fabriquer se retrouve dans la valeur échangeable de chaque marchandise (2).

Si, maintenant, nous envisageons des sociétés plus avancées, dans lesquelles les instruments de production appartiennent à

(1) Ad. Smith. « Richesses des Nations », Livre I, Chapitre 16, page 65. (Ed. Guillaumin).

(2) J.-B. Say reproche à Ricardo ne de pas avoir suffisamment pensé au rôle du profit et de l'intérêt du capital pour la détermination de la valeur. Pourtant, s'il a l'air de les négliger un peu dans l'exemple des bas (fin de la page 17), il revient sur la notion en question en maints passages de son chapitre sur la valeur.

d'autres qu'à ceux qui les emploient précisément, les choses se passent exactement de la même manière, à savoir que les possesseurs de ces capitaux obtiennent une rétribution plus ou moins grande, mais, dans tous les cas, proportionnelle au travail dépensé pour leur fabrication. C'est toujours la quantité de ce dernier qui sert de base pour l'échange des marchandises entre elles, et on en tient justement compte sous n'importe quelle forme qu'il se présente.

Ainsi Ricardo ramène tout au travail primitif, seule base pour les échanges entre les produits dont on peut accroître le nombre sans limite avec des déviations qu'on verra plus loin; et cela, sans tenir compte du facteur utilité, qui se présente pourtant, tantôt très accentuée, tantôt plus ou moins réduite.

Ici, nous ne pouvons pas passer sous silence la critique que l'auteur adresse contre la double acception de Smith par rapport au travail comme base dans les échanges. L'auteur de *la Richesse des Nations* admet comme mesure de la valeur tantôt le travail dépensé pour la façon d'une marchandise, tantôt le travail que cette marchandise peut commander ou obtenir. Ricardo prétend qu'il s'agit de deux choses bien différentes, puisque le premier est quelque chose d'invariable, tandis que le second éprouve beaucoup de variations à mesure qu'on le compare avec les diverses marchandises. Néanmoins, nous croyons que la vérité est plutôt de côté de Say prétendant que, la valeur étant une qualité variable, quand on envisage différents lieux et temps, ne peut être mesurée que par une autre valeur qui, par définition, a le même défaut. Par conséquent, la subtilité apparente de la pensée de Ricardo en la matière reste sans aucune importance scientifique.

Ayant posé ce principe que le travail est la seule base réelle

qui détermine la valeur échangeable, Ricardo admet des atténuations tout à fait décisives, surtout si l'on tient compte de la manière dont s'accomplit la production à notre état de civilisation. L'extension de l'emploi du capital, fixe et circulant, sa pénétration persistante et progressive, même dans la production d'objets d'une importance minime, tout ceci nous amène à la conclusion que la rigueur de la théorie se trouve tellement ébranlée, qu'il n'en reste que très peu du domaine où elle puisse s'appliquer.

Ces **déviations de principe** sont exposées par l'auteur dans les sections IV et V de son chapitre sur la valeur, avec d'autres causes modificatives de la valeur, et sont analysées avec un discernement tout à fait remarquable; nous essayerons de les reproduire en les classifiant comme il suit.

A. — **L'emploi de capitaux fixes** (machines, outils, bâtiments) modifie le principe qui veut que la quantité de travail consacrée à la production des marchandises détermine leur valeur relative. En effet, si l'on tient compte de différentes espèces de productions dans lesquelles entrent des portions plus ou moins considérables de capitaux fixes et circulants, nous voyons que la valeur relative des divers objets varie suivant la persistance du capital qui participe à la production. Si la quantité de travail, exigée pour la fabrication de deux objets échangeables, est identique, et si, d'autre part, la quantité du capital fixe entrant dans la production de ces mêmes objets est exactement la même, ces articles auront pourtant une valeur différente, tant que la **durée** du capital fixe dont on s'est servi pour la production de l'un est **plus longue** ou **plus courte** par rapport à celle de l'autre. La cause profonde de ce phénomène réside sur ce fait que la partie du capital qui doit se trouver

dans l'objet fabriqué pour être récupérée par l'échange, est beaucoup plus considérable dans le cas où le capital se consomme vite, que dans celui où un temps plus ou moins long est nécessaire pour la détérioration ou l'épuisement de ce capital. Nous pouvons également faire la même constatation en ce qui concerne l'**importance** du capital immobilisé. Ainsi, en cas d'égalité dans la quantité de travail, comme dans l'exemple précédent, et de durée égale du capital fixe dont on se sert pour la production, on se trouve devant des valeurs inégales par rapport aux objets fabriqués; et plus est considérable la quantité de machines ou des autres capitaux fixes par lesquels un article passe avant d'être amené au marché, plus est grande sa valeur échangeable.

B. — La valeur des marchandises peut être modifiée par l'**augmentation ou la diminution du travail nécessaire** à leur production; cette constatation est tout à fait conforme au principe de valeur-travail, principe dont l'auteur fait sa clé de voûte pour tous ses raisonnements sur la valeur. Il aurait dû même figurer en premier lieu parmi les diverses causes modificatives de la valeur, pour la raison capitale que cette idée est la première qui jaillisse dans l'esprit de celui qui procède à l'analyse du sujet en question. Si nous l'avons fait précéder par celle concernant l'emploi de capitaux, ce n'est que pour respecter le classement de l'auteur lui-même. Ainsi, en vertu de l'opinion de ce dernier, toutes les fois que le travail incorporé dans une marchandise devient plus grand, la valeur de celle-ci s'accroît proportionnellement. Le contraire est également exact, à savoir que la quantité de travail diminuant, l'objet perd de sa valeur échangeable dans les mêmes proportions (1).

(1) Ricardo. « Principes d'Economie Politique » (Ed. Guillaumin), page 13 : « Une économie dans le travail ne manque jamais de faire baisser la valeur relative d'une marchandise, que cette économie porte sur le travail nécessaire à la fabrication de l'objet même, ou bien sur le travail nécessaire à la formation du capital employé dans cette production ».

C. — Comme troisième cause qui agit sur la valeur des différents objets pour la modifier, l'auteur nous cite le **mouvement des salaires**. Nous devons nous arrêter un peu plus longtemps sur cette dernière idée, d'abord parce que les observations de Ricardo sont tout à fait intéressantes et ensuite à cause de la correction apportée à l'opinion émise par Smith par rapport à ce sujet.

Ce qui nous frappe tout d'abord dans cet exposé, c'est la contradiction flagrante entre les passages suivants : « *Il n'est pas de variations dans les salaires de l'ouvrier qui puissent influencer sur la valeur relative des marchandises, car en supposant même qu'ils s'élèvent, il ne s'ensuit pas que ces objets doivent exiger plus de travail* » (1) et celui de la section IV par rapport au rôle des capitaux fixes dans la valeur des divers objets : « *Cette différence dans le degré de persistance des capitaux fixes, et cette variété dans la proportion où ils peuvent être combinés avec les capitaux engagés, font apparaître ici une nouvelle cause, propre à déterminer les variations survenues dans la valeur relative des marchandises. Cette clause qui se joint à la somme de travail consacrée à la production des marchandises, est l'abaissement ou l'élévation de la somme de travail* ».

Cette contradiction peut être résolue si l'on tient compte, comme le fait d'ailleurs l'auteur lui-même, de la distinction entre deux marchandises produites sans intervention ou avec intervention minime de capital, et de deux autres également, dont l'une est fabriquée grâce au concours d'un capital fixe assez considérable. Dans le premier cas, si un plus gros salaire

(1) Ricardo. « Principes d'Economie Politique », Chap. I, Section 3, page 21.

est payé aux ouvriers pour la préparation de l'un des objets, cette augmentation n'aura aucune répercussion sur la valeur de la marchandise. Ce surcroît de salaire sera prélevé sur les profits de l'industriel qui, par ce fait, diminueront proportionnellement, la valeur de la marchandise restant tout à fait identique à celle d'avant, tant que la quantité de travail n'augmente pas. S'il y a, pourtant, augmentation de la valeur relative, elle doit être exclusivement attribuée à un accroissement de la quantité de travail, d'où résulte une hausse des salaires. Cette hausse pourra être l'effet d'une rectification dans l'évaluation du travail par rapport au passé, rectification opérée tacitement par plusieurs producteurs homogènes; cependant, elle n'occasionnera jamais une augmentation de la valeur, si elle n'est pas en rapport direct avec une augmentation de travail simultané ou postérieurement reconnue comme telle.

Dans le second cas, l'accroissement du salaire exerce une influence considérable pour la raison suivante : lorsque le capital remplace la main-d'œuvre dans la production, cette substitution assure au producteur une certaine stabilité de son coût de production par rapport à d'autres industriels, travaillant avec des ouvriers. Dans ce cas-là, si une hausse des salaires se produit, il faudra l'envisager sous un double point de vue :

a) **Industries identiques**, mais avec emploi inégal de capitaux fixes et de main-d'œuvre.

b) **Industries différentes**, mais dans les mêmes conditions que les précédentes.

En ce qui concerne, tout d'abord, les industries identiques, la hausse des salaires sera la cause d'une augmentation du coût de production. Est-ce que la valeur relative de ces marchandises sera modifiée, pour augmenter par rapport aux objets où

la participation du travail manuel est plus considérable ? Non. La raison de ceci se trouve en ce que la quantité de travail incorporée est exactement la même pour les deux objets. Le seul résultat de ce changement serait une diminution des profits des producteurs qui seront astreints à payer des salaires plus gros.

Si maintenant nous abordons le second cas, à savoir celui où les industries envisagées produisent des objets différents avec capital et main-d'œuvre employés inégalement et selon des proportions dissemblables, nous constatons qu'une hausse des salaires produit une augmentation de la valeur relative des produits de l'industrie qui met en jeu une quantité plus grande de travail manuel par rapport à l'autre. Cette hausse pourra être le résultat soit d'une augmentation matérielle de la quantité de travail, soit l'effet d'une surélévation de ce même travail, tel qu'il s'effectuera auparavant. Par contre, la valeur des objets fabriqués avec plus de capital fixe subira une baisse par rapport aux précédents, baisse qui se manifestera par la quantité plus grande qu'on sera obligé de céder pour l'obtention des premiers. C'est justement ce cas que Ricardo a en vue, quand il classe parmi les causes modificatrices de la valeur des produits, la hausse ou la baisse des salaires. Néanmoins, quoique l'auteur la considère comme cause minime, nous croyons, au contraire, qu'elle présente un champ d'application très vaste, si l'on songe aux modes actuels de production. En effet, selon ces modes, il y a une association infinie de capital fixe et de main d'œuvre, de sorte que la moindre hausse des salaires exerce une influence qui, quoique imperceptible, est néanmoins très répandue.

Avant de quitter ce sujet, nous devons mentionner la réfutation d'une opinion de Smith, prétendant que toute hausse

dans le prix du travail entraîne, comme conséquence inévitable, l'élévation des prix de toutes les marchandises sans exception. Ricardo fait une observation très ingénieuse en se basant sur la distinction faite plus haut entre marchandises fabriquées au moyen d'un capital fixe considérable et celle qui sont plutôt le produit du travail manuel : Il soutient, avec raison, qu'il y aura augmentation pour les produits qui emploient moins de capital fixe que l'étalon par lequel on évalue les prix. Quant à celles qui en exigeraient davantage, leur prix baisserait parallèlement à la hausse des salaires (1).

En résumant, nous pouvons dire que le concept initial de Ricardo, d'après lequel la valeur d'une marchandise est fonction absolue et exclusive du travail dépensé à sa production, se trouve largement atténué par l'introduction de plusieurs tempéraments d'une importance primordiale. L'auteur s'écarte inconsciemment de sa valeur-travail pour reconnaître l'importance du capital dans la création de la valeur.

Loi de l'offre et de la demande. Au chapitre I de son livre, Ricardo reconnaît l'action de la loi de l'offre et de la demande sur la valeur par le terme **rareté**, et cela en parlant des choses qu'on ne peut pas multiplier à volonté. Plus bas, dans le chap. IV, il en parle plus explicitement pour accorder à cette même loi un domaine d'application plus étendue : « *Dans le cours ordinaire des événements, écrit-il, il n'y a pas de denrée dont l'approvisionnement continue pendant un certain temps à être précisément aussi abondant que l'exigeraient les besoins et les*

(1) Ici nous nous croyons obligés de donner une explication sur le terme prix. Quoique le présent traité est destiné aux développements théoriques de la valeur sans nullement raisonner sur les prix, nous avons pourtant mentionné ce passage parce que le mot valeur échangeable pourrait se substituer au terme prix, les raisonnements restant les mêmes. D'ailleurs chez les économistes de cette époque ces deux termes se remplacent réciproquement.

désirs des hommes, et par conséquent il n'y en a pas qui n'éprouvent les variations de prix accidentelles et momentanées ».

Encore plus loin, au chapitre XXX de son livre, il développe l'idée que cet état de choses, plutôt momentané et provisoire, finit par ramener la valeur des diverses marchandises au prix primitif grâce à l'efficacité de la concurrence (1). Ce qu'il y a d'essentiel dans la pensée de Ricardo, c'est que pour lui l'offre et la demande ne produisent que des effets d'une durée minime et sans importance, tandis que, au contraire, les véritables influences sur la valeur sont exercées par les diverses conditions du coût de production.

§ 2. — MESURE DE LA VALEUR

Ce qui nous étonne chez Ricardo, par rapport à l'admission d'une mesure des valeurs, c'est la justesse de sa pensée. Ainsi, quoiqu'il admette, avec des tempéraments capitaux que le travail soit la cause principale de la valeur échangeable, pourtant, il ne peut pas accepter, que ce même travail puisse servir de mesure en la matière. La raison de ceci est l'extrême variabilité des conditions, dans lesquelles s'effectue ce dernier, dans un espace de temps assez étendu. Le même défaut se trouve à la base des autres marchandises où, à cause de l'emploi inégal et variant de capitaux, fixes, le mouvement des salaires, et la durée plus ou moins grande du capital fixe, il est impossible d'obtenir un étalon type doté de stabilité. Dans

(1) Ricardo. « Principes d'Economie Politique », Chapitre IV, page 68 (Ed. Guillaumin) : « C'est donc l'envie qu'a tout capitaliste de détourner ses fonds d'un emploi déterminé vers un autre plus lucratif qui empêche le prix courant des marchandises de rester longtemps beaucoup au-dessus ou beaucoup au-dessous de leur prix naturel. C'est cette concurrence qui établit la valeur échangeable des marchandises.

ces conditions, l'adoption d'une mesure des valeurs exacte et générale paraît impossible (1).

Ce que la science doit à Ricardo, c'est la distinction qu'il a introduite entre les notions richesse et valeur; ceci lui a été facilité, car, selon Bloch, la valeur n'est pour lui qu'un **rapport d'échange**. Quand au développement de sa théorie de la valeur travail, il se fonde sur la proposition de Smith, pour reconnaître en principe que le travail en est la cause unique et principale. Pourtant le facteur capital ne passe pas inaperçu; par les tempéraments très larges qu'il admet, il rétrécit son principe initial d'une façon considérable, pour aboutir à l'établissement de la théorie du coût de production dont il devint l'inventeur éminent. Ce qu'on pourrait vraiment lui reprocher, c'est de n'avoir pas reconnu d'une façon plus catégorique le rôle que ce facteur joue dans l'apparition et l'importance de la valeur. Par ailleurs, Ricardo aperçoit assez clairement l'influence exercée par l'offre et la demande, ce qui est indiqué par le terme rareté au début de son analyse.

Quant à une mesure des valeurs, l'auteur nous semble refuser, d'une façon décisive, l'adoption de n'importe quelle espèce de marchandises qui serviraient d'unité, y compris le travail. Pour cela nous croyons que les socialistes sont dans l'erreur quand ils allèguent la pensée de Ricardo, pour doter de prestige leurs enseignements. L'auteur en question accorde, il est vrai, une place éminente mais non la seule et unique au travail en tant que cause de la valeur, en reconnaissant ailleurs l'impossibilité absolue de s'en servir comme mesure.

(1) Voir Bloch. « Les Progrès de la science économique », page 168 *in fine* et 173 : « Il semble à peine utile... » Contradiction avec la précédente.

CHAPITE IV

Malthus ⁽¹⁾

Le point caractéristique qui fait que Malthus se distingue de ses prédécesseurs par rapport à notre sujet, c'est l'importance énorme et presque unique qu'il attribue à la loi de l'offre et de la demande, en ce qui concerne l'apparition et la modification du concept de valeur. Pourtant avant d'entreprendre une analyse détaillée de ses opinions sur le fond même de cette théorie, nous devons dire, aussi brièvement que possible, comment notre auteur envisage la nature du sujet en question, ou, en d'autres termes ce qu'il entend par le mot valeur. Ceci fait, nous pourrons ensuite examiner quels genres de valeur il admet et pourquoi il se confine à la valeur d'échange seule.

§ 1. — LA VALEUR : SA NATURE, SES ESPÈCES

Malthus rejette, tout d'abord, la valeur en usage comme absolument inutile. En ce sens, il critique les économistes qui en ont inauguré l'emploi et considère cette espèce de valeur comme superflue dans l'étude de l'Economie Politique. Cette

(1) Pour parler de la théorie de la valeur selon Malthus, nous avons eu recours à deux de ses ouvrages : « *Principes de l'Economie Politique* considérés sous le rapport de leur application pratique (parus en 1820 et 2^e éd. en 1836) et *Définition en Economie Politique de 1827* (Ed. Guillaumin, Paris, 1846).

dernière ne doit envisager que la valeur en échange dont la définition nous est donnée par l'auteur comme il suit : « *La valeur en échange est le rapport d'un objet à un ou plusieurs objets susceptibles d'être échangés* ». L'auteur nous donne ensuite des éclaircissements de sa définition, surtout en ce qui concerne l'opération de l'échange, opération dans laquelle l'élément subjectif apparaît, pour la détermination du taux auquel se fait la cession réciproque des objets qu'on échange : « *Dès que cette demande réciproque existe, le taux auquel se fait l'échange, ou la quantité d'un objet qui est donné pour une portion déterminée d'un autre, dépendra de l'estimation relative que les deux contractants en feront, et cette **évaluation sera fondée sur le désir de posséder** et sur la **difficulté ou la facilité** d'obtenir cette possession.* »

Après avoir examiné les modes d'établissement de la valeur en échange par rapport aux différentes périodes qu'ont traversée les sociétés humaines, Malthus constate que l'adoption d'une monnaie au rôle double de représentation et de mesure des valeurs a largement contribué au progrès du genre humain. Ce n'est qu'après l'adoption d'une monnaie quelconque qu'on peut parler de **valeur nominale**, considérée comme étant celle d'un objet comparée à celle d'un objet déterminé. Ainsi, de nos jours, comme cet objet dont il s'agit n'est autre chose que les métaux précieux, nous pouvons définir la valeur nominale d'un objet comme étant sa valeur en échange, par rapport au métaux précieux. Cette même chose est souvent désignée par le mot *prix*, terme que nous pouvons employer, s'il est nécessaire, en lui ajoutant un substantif quelconque dont on se servira pour déterminer la valeur en échange d'un produit. (p. e. *prix en blé, en drap, etc.*).

Dans le processus de ses développements, Malthus, loin de se contenter de la définition fournie au commencement, restreint encore son concept de valeur en échange en se basant sur les observations judicieuses de Senior. Cet écrivain établissait une distinction entre les causes intrinsèques et extrinsèques, qui modifient le taux auquel se font les divers échanges. Ainsi, les premières de ces causes affectent le désir de posséder et la difficulté de se rendre possesseur d'un objet quelconque, tandis que les secondes modifient la valeur en échange de l'objet en faisant varier le désir de posséder et la difficulté de se rendre possesseur de tous les autres objets avec lesquels il aurait pu s'échanger. C'est, en parlant de cette dernière distinction, qu'il critique Ad. Smith, pour avoir donné de la valeur en échange une définition assez vague et imprécise. Pour Malthus, à côté de la valeur en usage, qu'il cite plutôt à titre de curiosité et de la valeur nominale d'échange ou prix, il existe la valeur intrinsèque d'échange qu'il définit comme étant le pouvoir d'acheter provenant de causes intrinsèques et qui constitue pour lui la vraie valeur d'échange la plus importante au point de vue scientifique.

§ 2. — LES FONCTIONS DE LA LOI DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE
ET DU COUT DE PRODUCTION DANS LA DÉTERMINATION
DE LA VALEUR ÉCHANGEABLE (1)

Cette loi est pour Malthus la pierre angulaire de tout l'édifice de sa théorie de la valeur. Ses raisonnements, qu'ils portent sur les manifestations apparentes ou sur les éléments les plus dissimulés de la valeur en échange, puisent constamment dans cette source. Si l'auteur procède à des discriminations minu-

(1) Il faut remarquer que la plupart du temps Malthus raisonne sur les prix, peut-être pour donner plus de clarté à son exposition.

tieuses de ce principe, s'il cherche à ne laisser aucun doute dans l'esprit de son lecteur, c'est parce qu'il admet d'une façon catégorique que l'offre et la demande sont les notions principales en Economie Politique. Pour lui, le coût de production ne joue qu'un rôle tout à fait subsidiaire et n'ayant de l'importance que quand il est envisagé comme condition nécessaire de l'offre.

Par rapport aux définitions de la demande et de l'offre, l'auteur nous dit que « *la demande consiste en la volonté de quelqu'un d'acheter certains objets, combiner avec les moyens généraux dont il dispose à cet effet, l'offre n'étant que la quantité des objets destinés à la vente combinée avec le désir de les vendre.* » Dans ces conditions, le prix ou la valeur échangeable d'un objet est déterminée par la quantité relative qui en est offerte comparée avec la quantité qui en est demandée. Toutes les fois qu'il y a modification dans les rapports de valeur, il faut, selon l'auteur, examiner s'il n'y a pas eu de changement dans les conditions de l'offre et de la demande.

Malthus attire l'attention sur le sens dans lequel on doit prendre l'expression que le prix dépend de la proportion entre l'offre et la demande. Comme il y a eu des auteurs prétendant que l'offre est toujours égale à la demande, c'est-à-dire que l'étendue de la **demande réelle**, celle-ci étant toujours proportionnée à l'étendue de l'**offre réelle**, Malthus, à son tour, soutient qu'il faut prendre cette phrase dans le sens suivant : « *Toute perturbation dans le rapport qui existe entre l'offre et la demande amène une hausse ou une baisse des prix, parce qu'elle rend nécessaire la manifestation d'une plus grande intensité de la demande, ou l'offre d'une plus grande valeur comparée à la quantité demandée.* » C'est à cette occasion que Malthus fait une remarque judicieuse par rapport à la demande en

parlant d'une **plus grande intensité de la demande** qu'il oppose à la **demande effective** de Smith. Nous citons les propres paroles de l'auteur afin de rendre clair ce qu'il entend par les mots une plus grande intensité de la demande : « *Elle diffère essentiellement de la demande effective qui, selon la définition de Smith, est la quantité demandée par ceux qui ont la volonté et le pouvoir de payer le prix naturel; et cette demande comme on peut s'y attendre s'augmentera à mesure que le prix naturel sera moindre. Mais l'accroissement de l'intensité de la demande, lorsqu'il a lieu à un moment donné implique toujours un accroissement de valeur offerte, comparée à la quantité du produit demandé, et s'applique également à un article accidentellement rare et dont le prix naturel se serait accru. C'est invariablement et exclusivement l'intensité de la demande, et non la demande effective dont on veut parler, quand on dit, et c'est avec justesse, que le prix des produits varie en raison directe de la demande et en raison inverse de l'offre qu'on en fait.* » Dans ce passage l'auteur ne prétend nullement introduire une innovation dans le sens de la demande. Afin de se rendre plus précis, il réfute l'opinion de Ricardo en ce qui concerne la signification de ce terme. Selon ce dernier, on ne peut pas dire que la demande d'une chose a augmenté si l'on n'en achète pas ou si l'on n'en consomme point une plus grande quantité (1). Mais Malthus remarque que cette manifestation de demande n'est pas de nature à causer une hausse des prix puisque au contraire elle coïncide souvent avec une baisse de la valeur échangeable des produits. Il existe donc une différence manifeste entre ce sens du mot demande et celui dans lequel Ricardo l'a employé auparavant. Dans l'un elle veut dire étendue de la consom-

(1) Ricardo, « Principes d'Economie Politique », Chapitre 30.

mation, tandis que dans l'autre elle signifie intensité de la demande ou volonté de faire un plus grand sacrifice pour acquérir un objet.

Si l'on envisage maintenant le rôle que joue le coût de production dans la détermination de la valeur échangeable, l'auteur, nous l'avons déjà dit, lui accorde une importance tout à fait secondaire. Ce n'est que par rapport à une certaine classe de produits à savoir les **objets manufacturés** à l'égard desquels le prix courant coïncide très souvent avec le prix naturel. Mais si nous examinons le sujet de plus près, nous verrons que même les frais de production n'influent sur le prix des denrées qu'autant que le remboursement de ces frais est nécessaire pour qu'elles continuent à être produites dans la proportion des besoins. Néanmoins, encore pour ces dernières marchandises, un léger changement dans les rapports entre l'offre et la demande, les éloigne beaucoup de leur prix naturel, qui, par définition même, forme la représentation exacte du coût de production. Quant à ce sujet, il serait intéressant de mentionner le passage suivant, extrait de la correspondance entre Malthus et Ricardo et dans lequel le dernier tente d'expliquer au premier l'importance des frais de production pour la détermination de la valeur (1) : « *Selon vous, la valeur normale dépend de la loi de l'offre et de la demande avec la seule différence que la valeur courante se règle sur l'offre et la demande temporaire, tandis que la valeur normale se règle sur l'offre et la demande permanente. La facilité de production diminue le prix et la difficulté l'accroît encore si l'offre et la demande totale ou la proportion de l'une à l'autre restent les mêmes; par ailleurs, si la demande*

(1) Letters of David Ricardo to Thomas R. Malthus (1810-1832). Edited by James Bonard, Oxford (1887), letter 65.

est grande, la valeur ne peut pas dépasser continuellement les frais de production.... diminuez ces derniers et la marchandise doit finalement diminuer de valeur, augmentez-les et la marchandise doit finalement augmenter de valeur. ». Malthus, pourtant ne trouve pas décisifs les arguments de Ricardo. Dans un article qu'il publia dans le *Quarterly Review*, peu après la mort de Ricardo, il considère la conception ricardienne de l'Economie Politique comme une nouvelle orientation de cette science ayant des ressemblances avec l'école physiocratique (1). « *L'erreur fondamentale de cette nouvelle école consiste en ce qu'elle considère la valeur comme indépendante de l'offre et de la demande....* ». Or, il n'est pas vrai que Ricardo ait nié l'influence de l'offre et de la demande sur la valeur ; il explique par cette loi les oscillations temporaires, en soutenant que pour les variations permanentes c'est le coût de production qui exerce une influence décisive.

Pour conclure au sujet de l'influence des frais de production à l'égard de la valeur en échange des diverses marchandises et pour mieux définir comment ces frais affectent l'offre des objets qui, à son tour, et en combinaison avec la demande détermine la valeur nous devons songer à ceci : le prix naturel ou les frais de production de diverses denrées se composent de trois parties : 1° de la somme, l'habileté et la direction des efforts ; 2° par le secours qu'on peut tirer des fruits d'un travail inférieur ; et 3° de l'abondance ou la rareté des matériaux sur lesquels il faut travailler, et des aliments nécessaires pour les subsistances des ouvriers. Pour qu'il y ait un approvisionnement constant du marché qui corresponde aux besoins de la consommation, il faut que ces trois éléments constituant le prix naturel

(1) Malthus and his work London, 1885, page 254 et suivantes, 260 et suivantes..

soient récompensés. Leur rétribution qui réalise les conditions ou le prix ordinaire de tout objet échangeable peut être regardé comme composée de trois parties; celle qui sert à payer le salaire; celle destinée au remboursement des profits du capital, et celle qui sert à payer la rente de la terre ou à indemniser le propriétaire. Il faut, répétons le, que la valeur d'un objet soit au moins égale à ce qui sert à indemniser ces différents facteurs pour que l'offre d'une marchandise puisse se perpétuer.

§ 3. — MESURE DE LA VALEUR

Il faut signaler en premier lieu, l'évolution qu'à subie la pensée de Malthus en ce qui concerne la mesure des valeurs. Dans la première édition de son ouvrage (1820) il avait avancé qu'il n'existait pas de mesure précise et invariable de la valeur en proposant un terme moyen entre le blé et le travail. Mais après trois ans de réflexions persistantes, Malthus publia une brochure dans laquelle il se rangea à l'opinion de Smith pour démontrer que le travail est la mesure exacte de la valeur. Cet ouvrage a été fondu dans les définitions et la seconde édition des Principes. Tout en tenant compte de ce changement dans la pensée de l'auteur, nous procédons à l'analyse de ses doctrines par rapport à la mesure des valeurs.

Malthus développe, tout d'abord, les raisons d'utilité de l'existence d'une mesure invariable des valeurs. Sans rien ajouter de nouveau, il répète ce que ses illustres prédécesseurs avaient déjà publié en ce qui concerne l'utilité incontestable d'une pareille mesure et, de cette façon, Malthus est amené à se baser sur l'opinion de Smith en la matière.

Nous savons déjà par nos développements antérieurs que l'auteur de la Richesse des Nations accepte une mesure fondée

sur le travail tout en ayant une conception double dont il se sert indifféremment par rapport à la quantité de travail qu'on doit employer pour mesurer la valeur d'une denrée. Tantôt il avance que le travail employé à la fabrication d'une marchandise est propre à mesurer sa valeur, tantôt que cette même valeur est fonction du travail que cette marchandise peut acheter ou commander. Malthus critique cette double vue de Smith et n'admet que la seconde de ses propositions. S'il rejette la première c'est pour la raison suivante : « *Le travail qu'une marchandise a coûté n'a jamais joué le rôle de mesure de sa valeur et dans aucune des phases de la société humaine, la quantité de travail ne fut employé pour régler la valeur échangeable.* » Il est en opposition avec la pensée de Smith et Ricardo qui ont opiné que dans la première phase des sociétés humaines les échanges étaient déterminés uniquement par la quantité de travail incorporée dans les deux objets en posture d'échange, tout en comptant comme travail celui dépensé pour la fabrication des outils qui ont servi à la production. Selon Malthus, dès l'enfance de la Société, la valeur des objets échangeables fut déterminée, d'un côté par les profits plus ou moins grands des capitaux employés et de la lenteur comparative des remboursements, et d'un autre côté de la quantité de travail dépensé. En conséquence, il est permis de soutenir que le travail accumulé et immédiat engagé dans la production, n'est pas le seul élément sur lequel se règle la valeur relative des marchandises échangées en tel lieu et tel moment donné. A plus forte raison cette même valeur ne peut se régler sur le travail dépensé par rapport à des marchandises échangées en des lieux et des époques différentes.

Le seul cas où cette mesure serait applicable est celui pour lequel on pourrait imaginer deux objets n'ayant exigé que du

travail pour leur fabrication et amenés sur le marché immédiatement. Relativement à l'exclusion de cette mesure, l'auteur la justifie comme il suit (1) : « *La somme de travail consacrée à la production des marchandises n'a aucun des deux grands caractères qui constituent une mesure des valeurs. En effet, elle ne peut servir à déterminer comme la monnaie, le taux auquel peuvent s'échanger des marchandises au même lieu et à la même époque; encore moins peut-elle servir les difficultés qu'il faut vaincre, les sacrifices qu'il faut faire pour obtenir certains produits à différentes époques et en différents lieux.* »

Nous arrivons maintenant à la seconde proposition de Smith, à savoir que la valeur de la marchandise puisse être mesurée par le travail qu'elle commande ou qu'elle peut acheter. Les développements de Malthus longs et minutieux tendent à la faire admettre quoique lui-même se montre souvent hésitant. Pour bien comprendre la manière dont il envisageait cette mesure des valeurs, nous croyons indispensable de distinguer les différentes parties du sujet, pour les examiner séparément.

Tout d'abord il nous paraît nécessaire de reproduire ici la définition de la mesure des valeurs selon Ricardo (1). « *S'il existait une marchandise que l'on peut constamment produire avec la même quantité de travail, cette marchandise aurait une valeur invariable et servirait admirablement à mesurer les variations subies par les autres objets. Mais nous ne connaissons pas ce précieux agent et il nous est impossible d'indiquer ici un étalon de la valeur.* » Par rapport à cette marchandise qui jouerait le rôle d'étalon des valeurs, Malthus avance que les

(1) Malthus. « Principes d'Economie Politique », Ch. II, Section IV, page 84.

(1) Ricardo. « Principes d'Economie Politique », 1^{re} édition, page 2. (Malheureusement ces lignes ont été effacées à la suite).

métaux précieux sont aptes à mesurer les fluctuations subies par la valeur d'échange des différentes denrées, seulement en ce qui concerne des périodes de temps plus ou moins rapprochées. Pour des périodes plus éloignées les unes des autres, cette même mesure perdrait son caractère de mètre à cause des oscillations survenant dans sa propre valeur pour des raisons concernant la fabrication. Quand au blé, qui, pourtant, présente plus de stabilité, Malthus n'a pas l'air de vouloir l'adopter pour cette même fonction de mesure. Il ne reste, pour lui, que le travail qu'il adopte, à condition qu'on admette la définition restreinte qu'il donne de la valeur d'échange. Conformément à la pensée de Malthus, cette espèce de valeur est identique au pouvoir général d'acheter provenant de causes intrinsèques. Examinons maintenant l'application de cette mesure type par rapport aux divers cas qui se présentent .

Pour ce qui est de la valeur des deux objets échangeables dans la même époque et en lieu identique, il est manifeste que s'ils peuvent commander la même quantité de travail, ils s'échangent entre eux. Cette même quantité sera évaluée en métaux précieux, de sorte que ces derniers dont la valeur est dotée d'une stabilité incontestable pour le cas que nous envisageons, pourra bien remplacer le travail dans la fonction de mesure.

S'il s'agit maintenant de lieux, ou ce qui revient au même de périodes différentes, les choses changent d'aspect. Les métaux précieux dont la valeur se trouve profondément altérée par les conditions particulières de chaque pays ou de chaque époque, sont dépourvus de cette précieuse qualité de stabilité, condition essentielle pour l'admission d'une unité de mesure. Mais pour avancer avec raison que le travail est apte à jouer ce rôle, il faut qu'il affecte le même caractère, la même énergie, la même

durée dans les deux pays, ou dans le même pays mais à des époques diverses.

Si enfin le travail envisagé n'est le même ni dans ces différents pays ni à ces diverses époques, la mesure ne paraît pas satisfaisante. Malthus le reconnaît lui-même tout en essayant de justifier sa prémisse. Pourtant nous ne croyons pas que les raisons qu'il en donne soient décisives et nous sommes de l'avis, comme nous l'avons déjà dit aux chapitres respectifs consacrés à Smith et à Ricardo, que le travail à son tour présente tant de variété et de mobilité, qu'il serait impossible de lui faire jouer le rôle de mesure.

Quoique l'auteur n'apporte par d'arguments sérieux pour étayer ses opinions, il n'hésite pas, pourtant, à entrer dans des considérations d'ordre pratique, pour conseiller à quelle espèce de travail nous devons recourir. Il est de l'avis que c'est le travail agricole, celui qui présente le plus de stabilité et d'uniformité dans les différents pays et en diverses époques, auquel nous pouvons ramener les autres genres d'efforts productifs.

Au total nous pouvons conclure avec certitude que quoique Malthus eût entrepris une analyse profonde et pénétrante du sujet, il n'est pas arrivé à établir d'une façon incontestable qu'il existe une mesure de la valeur. Un résultat aussi pauvre n'est dû qu'à la nature même du problème, qui, suivant l'opinion d'auteurs très avisés, n'a pas de solution.

Nous avons terminé ainsi notre chapitre sur Malthus par rapport à la manière dont il a envisagé la valeur. Ce qu'on peut dire de lui en ce qui concerne son effort scientifique en la matière, c'est d'avoir conféré une importance tout à fait particulière à la loi de l'offre et de la demande pour en faire un

exposé rationnel et scientifique, qu'aucun de ses devanciers n'avait fait jusqu'à ses jours. On pourrait cependant lui reprocher de s'être trop laissé entraîner par cette pensée initiale pour ne pas reconnaître toute l'étendue de l'importance des frais de production, sans toutefois les avoir négligés complètement. Quant à ces travaux sur la mesure de la valeur, nous ne saurions trop prôner son effort intellectuel, sans pourtant accepter les conclusions pratiques qu'il en tire.

CHAPITRE V

L'Ecole Ricardienne

SECTION A

Nassau Senior (1)

Nassau Senior est le premier parmi les économistes qui ait développé d'une chaire universitaire la théorie de la valeur. Pour ce faire, il se basa principalement sur les opinions de ses illustres prédécesseurs, et quoiqu'il n'ait rien découvert de fondamental par rapport à notre sujet, il mérite pourtant d'être mentionné dans un ouvrage d'histoire de la valeur pour la clarté de ses vues et son analyse scientifique.

§ 1. — DÉFINITION ET ÉLÉMENTS DE LA VALEUR

Ce qui nous frappe, tout d'abord, chez Senior, c'est l'identification qu'il établit entre les notions de richesse et de valeur.

(1) Comme Mac Culloch et J. Stuart Mill, Nassau Senior est un des principaux disciples de Ricardo. Pour analyser ses idées sur la théorie de la valeur nous nous sommes reportés aux ouvrages suivants : a) « An outline of Political Economy » (English Encyclopædy (1836) ; b) « Principes fondamentaux d'Economie Politique ». (Trad. par Arrinabène, Paris-Billard, 1835).

On pourrait dire de lui qu'il se rattache par ce point, comme par celui du développement du concept d'utilité aux économistes français et notamment à J.-B. Say, à l'encontre aux idées ricardiennes, qui, pourtant, étaient les idées prédominantes dans l'Angleterre de son temps. C'est par rapport à ces deux notions qu'il opina que la définition de la valeur est comprise dans celle de la richesse, en ajoutant que valeur signifie la faculté qu'a une chose d'être donnée ou reçue en échange d'une autre (1). Comme nous voyons, l'auteur se base exclusivement sur la valeur en échange sans mentionner celle en usage. Seulement, quoiqu'il procède de la sorte, l'idée de cette dernière espèce de valeur n'a nullement déserté sa pensée et nous aurons la preuve quand nous verrons plus bas l'analyse minutieuse qu'il fait de la notion d'utilité. En ce qui concerne la valeur d'échange, Senior admet que trois éléments sont nécessaires à son apparition : utilité, limite de quantité, transmissibilité.

Quant au premier de ces trois éléments, Senior nie catégoriquement qu'il puisse se trouver dans l'état de qualité intrinsèque d'une chose. Il ne l'admet que pour autant qu'elle indique la relation existant entre un objet donné et les douleurs ou les plaisirs qu'il nous cause. En outre, il avance que l'utilité, à cause de la multiplicité des manières dont chacun peut être affecté agréablement ou douloureusement par certaines choses, est de nature mobile et instable. Plus loin (2) l'auteur effleure pour ainsi dire la théorie de l'utilité décroissante sans se servir, bien entendu, de ce terme qui, plus tard, deviendra le point d'appui des économistes quand ils raisonnent sur la valeur.

Le second élément de la valeur, le plus important de tous,

(1) N. Senior. « Principes fondamentaux d'Economie Politique », p. 90.

(2) Senior. « Principes fondamentaux », page 85.

est, selon l'auteur, la **limite de quantité**. Cette phrase n'indique autre chose que ce que nous entendons par le terme **rareté**. Seulement ce dernier mot n'était pas encore d'un usage courant dans le langage des économistes. Cette limite dans la quantité tire sa force de deux puissants principes de la nature humaine, à savoir : la **variété** et la **vanité**. C'est en parlant du principe variété que l'auteur trouve l'occasion de procéder à une analyse élémentaire de l'utilité décroissante (1), tandis qu'il affirme par rapport à la vanité (2) qu'elle constitue la passion la plus puissante de la nature humaine.

Maintenant, en ce qui concerne la nature et les modalités de l'existence des choses en quantité limitée, Senior nous avance que, philosophiquement parlant, il n'y a rien au monde qui ne soit limité. Seulement, si l'on emploie ce terme dans son sens économique, il croit qu'on peut parler des choses en quantité illimitée, si toutes les fois qu'on en a besoin, on est à même de s'en servir sans que l'existence préalable d'un droit réel ou personnel autorise à pareille jouissance. Ensuite, cette limite dans la quantité se rencontre à des degrés divers, de sorte qu'à côté des objets en quantité rigoureusement restreinte, il en existe d'autres qu'on peut, sous certaines conditions, multiplier presque à l'infini. Ces conditions relatives aux obstacles qu'on doit vaincre pour créer de nouvelles richesses sont d'une variété énorme et on peut dire qu'elles diffèrent avec chaque objet lorsqu'il s'agit de produire.

Le troisième et dernier élément de la valeur est celui de la **transmissibilité**. Comme l'auteur traite exclusivement de la valeur d'échange, qui, par définition, signifie un déplacement

(1) Voir plus haut.

(2) Cité par St-Jevons, page 58.

de richesses relativement aux personnes en posture d'échange, cet élément nous semble digne d'une mention spéciale. Senior, par ailleurs, est le premier, qui, à juste titre, lui a accordé une place éminente dans les dissertations sur la valeur. On peut même dire de lui qu'il reste le seul, au moins en ce qui concerne l'Angleterre, qui en a tenu compte. En ce sens, il remarque avec infiniment de justesse qu'il existe nombre de richesses matérielles ou immatérielles qui demeurent intransmissibles. C'est sous ce rapport que nous trouvons peu judicieuse l'assimilation qu'il établit entre la valeur et la richesse, pour admettre que l'une et l'autre sont composées des mêmes éléments. Senior, comme nous l'avons soutenu, a parfaitement raison d'introduire l'élément de transmissibilité dans sa théorie de valeur, au moment où il a confiné ses digressions à la valeur d'échange; mais, nous ne croyons pas qu'il soit fondé de l'adopter comme élément de la richesse, puisqu'il existe des espèces de cette dernière qui ne peuvent nullement devenir des objets d'échange.

L'autre objection que nous aurions à faire à notre auteur se réfère à son opinion téméraire par rapport à la **non existence** de richesses qui ne soient pas possédées. Nous sommes plutôt de l'avis de Say qui a soutenu très logiquement que l'eau de la mer, les rivières, le vent, etc.... nous rendent des services précieux, sans constituer pourtant, l'objet d'une possession quelconque.

Nous ne pouvons pas passer sous silence, la divergence de vue qui existe entre Senior, d'un côté et James Mill, Malthus, le colonel Torrens et Mac Culloch d'un autre, en ce qui concerne le travail, considéré comme élément de la valeur. Selon Senior, ces auteurs semblent croire que le travail est un élément indispensable à l'existence de la valeur. Notre auteur se range

à l'avis de Ricardo, opinant qu'il y a des choses n'ayant de valeur que parcequ'elles sont rares et sans qu'un travail préalable soit nécessaire. C'est à l'occasion de cette discussion que Sénior reproche à ces auteurs d'avoir rendu ridicule l'Economie Politique et la priver de tout le crédit qui lui est nécessaire.

§ 2. — CAUSES DE LA VALEUR

En ce qui concerne les causes de la valeur Sénior est de l'avis qu'elles sont de deux espèces ; **l'utilité et la limitation de la quantité**. Nous les avons examinées toutes les deux au paragraphe précédent en parlant des éléments de la valeur. Ce qui reste à noter c'est une autre distinction que Senior a inaugurée, relative aux causes de la valeur. Nous allons le suivre dans ses analyses en la matière non seulement parce qu'elles portent l'empreinte d'une nouveauté, mais surtout pour l'influence énorme qu'elles ont exercées sur la pensée de Malthus (1). C'est la distinction entre les causes intrinsèques et extrinsèques de la valeur qui apparaît pour la première fois, dans les dissertations scientifiques.

En parlant de la réalisation de l'échange, l'auteur trouve l'occasion de donner les définitions des causes tant intrinsèques qu'extrinsèques. Les premières sont celles « *qui donnent de l'utilité à une chose ou en limitent la quantité* » tandis que les secondes « *limitent la quantité et donnent de l'utilité aux choses avec lesquelles cette première doit s'échanger* ». Se basant sur cette distinction, l'auteur constate que, les causes intrinsèques règlent la **valeur générale** d'un objet, c'est-à-dire l'augmenta-

(1) Voir Malthus (Mesure de la valeur).

tion de sa valeur par rapport à la plus grande partie des marchandises avec lesquelles il puisse s'échanger, les secondes ne déterminent que sa valeur spécifique c'est-à-dire le rapport d'échange entre l'objet en question et un autre. Ce sont d'ailleurs les valeurs spécifiques qui par leur agrégat fixent la valeur générale.

§ 3. — DÉTERMINATION DE LA VALEUR

La loi de l'offre et de la demande dont Malthus s'est servi presque exclusivement pour interpréter les phénomènes de la valeur, joue un rôle très important dans les doctrines de Senior. En ce sens, il admet l'opinion déjà émise par ses devanciers, que la valeur d'échange varie en raison directe de la demande et en raison inverse de l'offre (1). Pourtant, il faut, dès à présent, tenir compte de ce fait qu'il ne se base pas exclusivement sur cette loi pour expliquer le phénomène de fixation de la valeur; comme nous verrons plus loin, la théorie ricardienne des frais de production trouve sa place dans ses digressions scientifiques. Seulement, ce en quoi il a contribué pour répandre de la clarté au sujet de la valeur, c'est son analyse profonde et rationnelle des termes demande et offre.

En ce qui concerne, tout d'abord, la demande l'auteur proteste contre l'emploi injustifié de ce mot dans le sens d'une plus grande consommation, comme dans celui où ce terme exprime non seulement le désir d'obtenir une chose mais aussi le pouvoir de donner à celui qui possède un objet, quelque autre objet qui le détermine à le céder. Selon lui, la demande

(1) Senior. « Principes fondamentaux », page 94. (Paris, 1836, P. Aillared).

n'est autre chose que la **force des causes**, qui, en donnant de l'**utilité** à une chose, font qu'elle est recherchée. Conformément à cette définition et en admettant que demande égale utilité, il nous donne en même temps un exemple pour éclaircir ce qu'il vient d'avancer. Nous croyons que cette demande de Senior est sinon identique, du moins très apparentée avec la **plus grande intensité de la demande de Malthus**. (1)

D'un autre côté et par rapport à l'offre, Senior critique la définition qu'on en donne et qui consiste à affirmer que l'offre n'est autre chose que la **quantité d'une chose mise en vente**. Il avance que cette offre ne peut produire que des résultats momentanés tandis que la vraie nature de l'offre consiste en la facilité ou la difficulté de la production d'un objet.

Enfin, en ce qui concerne l'influence qu'exercent les frais de production dans la détermination de la valeur, nous trouvons des éléments précis dans son **Outline of Political Economy** publié en 1836 par l'Encyclopédie anglaise et qui selon MM. Gide et Rist (2) constitue la première collection complète des idées de Senior sur l'Economie Politique. Nous empruntons les propres paroles des auteurs précités, extraites de leur ouvrage d'Histoire des doctrines économiques et socialistes, à l'endroit où ils traitent de Senior et de sa théorie de la valeur. « *Le coût de production est donc constitué par deux éléments : le travail et l'abstinence. Toutes les fois que la concurrence joue pleinement, la valeur des produits est ramenée à ce niveau. Mais si la concurrence n'est pas parfaite, autrement dit s'il y a plus*

(1) Il faut remarquer que Senior, contrairement à l'habitude de son temps, raisonne sur la valeur d'échange au lieu de s'attacher au prix, quand il traite de la loi de l'offre et de la demande.

(2) Gide et Rist. « Histoire des doctrines économiques et socialistes », p. 402.

ou moins de monopoles, alors il subsiste entre la valeur et le coût de production une marge... »

Nous voyons par conséquent que les frais de production déterminent la valeur à condition que la concurrence joue pleinement. Cette dernière chose ne peut s'effectuer plus ou moins que quand on envisage un espace de temps suffisamment long. En ce qui concerne, au contraire, la valeur courante, elle est dans tous les cas, déterminée par la loi de l'offre et de la demande.

A ce même ordre d'idées se rattache le sujet de détermination de la valeur d'un objet par rapport à sa position. La moindre modification apportée aux conditions de localité ou se trouve une marchandise quelconque, influe d'une façon décisive sur la valeur, c'est-à-dire sur les éléments qui la constituent. Il est donc évident que pour fixer la valeur d'une denrée, on est astreint à tenir compte de cette dernière condition sous peine d'être complètement dérouté dans les constatations en la matière.

§ 4. — MESURE DE LA VALEUR

La question de mesure de la valeur ne constitue pas pour Senior un sujet pour se livrer à des recherches minutieuses et des raisonnements subtils. Il marque, sous ce rapport, une étape décisive dans l'histoire de la valeur en Angleterre et on pourrait dire de lui qu'il est le premier qui ait introduit les conceptions françaises en ce pays. Aux yeux de Senior la solution de ce problème est claire : Pour qu'il y ait mesure il faut qu'un objet de même qualité que la chose mesurée, une valeur en l'occurrence, reste stable et inchangeable. Grâce à l'adoption

des métaux précieux comme mesures de valeur, ceci n'est possible qu'approximativement et seulement par rapport à des périodes de temps relativement courtes; (1) mais il ajoute que pour la valeur contemporaine et locale de toutes les autres choses, cette valeur est un **mesureur** parfait. Pour les périodes longues Senior nie catégoriquement qu'une mesure soit possible; puisqu'il n'y a pas de choses dont la valeur reste inchangeable, il est évident qu'aucun objet ne peut remplir la fonction de mesure.

Un cas spécial en connexité avec la question qui nous occupe est celui d'augmentation ou de diminution simultanée de la valeur de toutes les choses. Pour l'auteur ceci est absolument impossible et s'il y a des gens s'exprimant de la sorte, c'est qu'ils laissent toujours de côté un objet (travail, métaux précieux) par rapport auquel il y a changement dans la valeur des autres objets.

En résumant ce que nous avons avancé dans les précédents paragraphes, nous pouvons dire de Senior qu'une clarté rare et une précision inaccoutumées, surtout si l'on tient compte de l'époque pour laquelle il écrivit, caractérisant ses opinions sur la valeur. Fidèle continuateur de l'école ricardienne dans sa façon d'envisager l'économie politique en général, et la valeur en particulier il se contente d'une analyse consciencieuse sans se laisser jamais égarer dans des voies de raisonnements obscurs. Quoiqu'il n'ait rien inventé de spécialement neuf pour faire faire des progrès aux dissertations sur la valeur, il a pourtant rendu un précieux service à la science par sa définition de la valeur

(1) Senior accepte que cette période de stabilité pour la valeur des métaux précieux est celle de 30 ou 40 ans, condition qu'elle est souvent altérée par les gouvernements. (*Principes fondamentaux*, page 111, édition P. Aillaud).

intrinsèque et extrinsèque. Par ailleurs, et en rapport avec la mesure de la valeur, on ne pourrait qu'admirer ses conceptions rationnelles qui apportent à ce problème tellement épineux une solution bien assise. Ce qu'on pourrait, peut-être, lui reprocher c'est d'avoir complètement négligé la valeur en usage, quoiqu'il nous donne en compensation une analyse pénétrante de l'utilité. Aussi, et toujours dans le même ordre d'idées, il est à regretter qu'il n'ait pas eu une vue très nette de la richesse, vue qui l'aurait amené à opérer la distinction entre cette dernière et la valeur. Néanmoins, et pour conclure, nous répétons qu'une place est due à Senior dans une histoire de la valeur pour les facultés remarquables de son esprit et ses observations minutieuses et nettes.

SECTION B

Mac Culloch (1)

Mac Culloch occupe une place importante dans la pléiade des disciples de Ricardo, ces continuateurs fidèles de la conception ricardienne de l'Economie Politique. Par rapport à notre sujet, à savoir ses opinions scientifiques sur la valeur, l'auteur, sans rien ajouter de saillant, clarifie, pour ainsi dire, les notions un peu confuses de son illustre maître. Néanmoins, ce dernier, peu content des explications qu'il avait

(1) Mac Culloch, « Principes d'Economie Politique » (1823), traduction Augustin Planche. (Paris 1863).

données du phénomène de la valeur, écrivait à Malthus, en 1820 : « *Nous avons échoué tous les deux* » ; c'était de lui-même et de son disciple Mac Culloch qu'il parlait (1). Essayons, pourtant, d'analyser ses opinions pour mettre en relief son apport scientifique.

§ 1. — LA VALEUR, SA NATURE, SES CAUSES

Pour comprendre toute la portée que Mac Culloch attribuait à la question de valeur, il faut bien se rappeler sa définition de l'Economie Politique. Sous la plume de ses prédécesseurs, cette science était caractérisée comme étant la science des richesses ; tandis que pour lui elle est uniquement « *la science des valeurs* » (2). Dès le premier chapitre de son ouvrage, il se croit obligé à donner quelques explications initiales en ce qui concerne le fond même de la valeur ; il y revient plus tard et traite longuement le sujet en question dans les quatre derniers chapitres de son premier volume.

Avant de commencer l'exposé de la théorie de la valeur chez Mac Culloch, nous croyons indispensable d'élucider ce qu'il entend par ce terme. Fidèle à la tradition anglaise, l'auteur n'envisage que la valeur d'échange. Quant à la valeur d'usage, elle est complètement négligée dans son ouvrage et toujours confondue avec le terme utilité. C'est la même erreur, tant de fois répétée par les économistes de la première moitié du XIX^e siècle en Angleterre. La valeur d'échange de Mac Culloch est identique à celle de Smith et de Ricardo, exposée, pourtant,

(1) Lettre du 15 août 1820, citée par H. Denis, Tome II, page 171.

(2) Mac Culloch. « Principes d'Economie Politique ». (Paris, Guillaumin et Cie, édition 1863). Intrud. p. 3.

nous sommes obligés de le lui reconnaître, avec plus de précision et de système. Maintenant quelles sont les causes de cette valeur ? C'est ce que nous verrons tout de suite dans les lignes qui suivent.

Tout d'abord l'auteur fait sienne l'opinion déjà exprimée par Smith et Ricardo que le travail se trouve à la base du concept de la valeur. Il n'y a rien au monde qui possède de la valeur sans qu'un travail préalable ne lui soit appliqué. Ce même travail ne comprend pas seulement celui appliqué à un objet pour le rendre apte à satisfaire nos besoins, travail fait soit par des changements opérés sur la matière, soit par le transport de la denrée en lieu et place propices par rapport à nos désirs, mais encore le simple travail d'appropriation ; seulement, ce dernier ne joue qu'un rôle très effacé pour la constitution de la valeur (1). A l'appui de son avis, l'auteur nous cite le passage de Smith : « ...*toute la richesse du monde a été actetée au prix du travail* » ainsi que ceux des philosophes Hobbes (2) et Locke (3) considérant le travail comme l'élément fondamental de la valeur.

Malgré cela, et quoique l'auteur soit très catégorique dans ses constatations pour n'admettre que le travail comme cause initiale de la valeur, néanmoins l'idée de l'utilité demeure toujours dans le fond de sa pensée. Selon lui, c'est l'utilité qui fait que les objets soient demandés sans qu'elle donne, pour tant, de la valeur ; car cette dernière ne peut leur être communiquée que par l'intervention d'un travail quelconque. C'est à

(1) Mac Culloch. « Principes d'Economie Politique (Paris, Guillaumin, 1863), Tome I^{er}, page 58 : « Il suffit rarement de se borner à approprier la matière ».

(2) Hobbes-Leviathan (1651), Ch. 24 : « Sur l'entretien et la production d'une République ».

(3) Locke « Essai sur le Gouvernement civil », Livre II, page 40, 41, 42 et 43.

propos de ce sujet qu'il attaque les économistes du continent qui confondent l'utilité avec la valeur puisqu'ils admettent que la nature ajoute de la valeur aux denrées, valeur qui, selon l'auteur, n'émane que du travail. Afin de corroborer cette idée de la gratuité des services des agents naturels, l'auteur invoque l'opinion de Canard (1), économiste français du début du XIX^e siècle. A l'instar de ce dernier, Mac Culloch refuse de reconnaître une valeur quelconque aux services de la nature qui ne constituent pour lui qu'un gain tout simplement, mais qui sont, pourtant, du travail accompli gratuitement pour la société. C'est encore à cette occasion qu'il attaque son condisciple Senior par rapport à la valeur des aérolithes d'or, dont la valeur, sans émaner d'un travail préalable, serait, pourtant, réglé sur la valeur de la quantité du travail dépensée ordinairement pour produire de l'or.

La preuve que l'opinion émise précédemment, à savoir que l'utilité est la condition essentielle de l'existence de la valeur, nous est donnée par les deux passages suivants : « *Une denrée ne sera jamais désirable, si elle ne possède une utilité quelconque* » et ailleurs « *la demande doit donc être considérée en dernière analyse comme la source et l'origine de la valeur réelle et de la valeur échangeable* » (2). Dans le premier de ces passages, l'auteur prétend qu'un objet quelconque, pour être désirable et par conséquent échangeable, c'est-à-dire pour être dans les conditions requises afin que la valeur apparaisse, il doit être utile. Dans le second, comme c'est le désir de la satisfaction de nos besoins, ou en d'autres termes, comme c'est

(1) Canard. « Principes d'Economie Politique », page 6.

(2) Mac Culloch. « Principes d'Economie Politique » (Ed. Guillaumin, Paris, 1863).

l'utilité elle-même qui se manifeste par la demande, nous considérons que la première pourrait bien remplacer la seconde dans le passage cité, leurs sens, d'ailleurs, n'étant qu'absolument identique. Citons encore le passage de la page 349 « *Un article doué d'utilité et de valeur...* » où Mac Culloch, en même temps qu'il précise que les deux notions sont bien différentes, il croit, pourtant, que la première constitue le *sine qua non* de la seconde dont elle demeure inséparable.

Comme seconde et dernière cause de la valeur, l'auteur relève celle de la quantité limitée. On comprend aisément que celle-ci n'est autre chose que ce qu'on appelle, de nos jours, rareté, quoique ce dernier terme n'apparaisse que beaucoup plus tard. Ces deux causes, tantôt co-existent pour la formation de la valeur, tantôt se rencontrent séparément, mais dans tous les cas, le phénomène de la valeur n'est que fonction de ces deux facteurs sans que d'autres conditions puissent produire un résultat identique. Nous verrons plus loin comment ces deux causes agissent pour la création de la valeur échangeable et de la valeur réelle ou du prix, puisque la compréhension de ces deux notions est indispensable pour l'approfondissement ultérieur de notre sujet.

§ 2. — ESPÈCES DE VALEUR

Mac Culloch distingue entre la valeur échangeable ou valeur de marché qu'il conçoit d'une façon identique que ses devanciers, et la valeur réelle ou prix qui n'est autre chose que « *la quantité du travail qui a été primitivement nécessaire pour créer ou acquérir un produit* ». Il est manifeste que valeur réelle

exprime exactement la même chose que le **prix naturel** ou **nécessaire** de Smith, composé des frais de production.

On pourrait pourtant objecter que l'auteur ne fasse aucune allusion sur le capital dans sa définition de valeur réelle, quoique ce dernier soit toujours pris en considération pour la constitution du coût de production. Néanmoins, si l'on se reporte à la page 397 de ses *Principes d'Economie Politique*, on a l'explication de ce mot travail qui figure dans la définition précédente. A cet endroit de son ouvrage, l'auteur procède à l'examen du rôle des frais de production de la même façon qu'Ad. Smith, pour admettre, comme lui, que dans les premières phases de la société, le travail seul était sensé représenter la valeur des diverses denrées, parce que l'emploi du capital n'était guère admis. Mais, au fur et à mesure qu'on avance dans les périodes plus civilisées, le capital, tout d'abord sous la forme d'outillage simple et peu coûteux, plus tard sous celle de matériel complexe et dispendieux, entre progressivement en ligne de compte dans le calcul du coût de production. Seulement, Mac Culloch ne le considère que comme s'il était du travail antérieur accumulé. Par conséquent nous pouvons avancer avec certitude que l'essence même du capital se trouve au terme travail employé dans le passage en question. (1) Pour cette raison, nous sommes à même de dire que Mac Culloch respecte encore, sous ce rapport, les enseignements de Ricardo pour admettre, lui aussi, les frais de production à la place du travail, idée que Smith a si imparfaitement développée.

(1) Mac Culloch. « *Principes d'Economie Politique* » (Ed. Guillaumin, Paris, 1863), page 398 : « On voit donc, puisque le capital n'est autre chose que le produit accumulé d'un travail antérieur, que l'emploi de ce capital ne peut modifier le principe qui fait dépendre la valeur des marchandises des quantités de travail requise pour leur production ».

Une dernière observation pour clore le présent paragraphe. Nous ne saurions trop blâmer l'emploi du terme **prix** pour désigner la valeur réelle. Il est vrai qu'à cette période de la science économique on relève maintes inexactitudes dans l'adoption des termes relatifs à la valeur. Pourtant, les économistes antérieurs à Mac Culloch s'étaient plutôt servi de ce terme pour définir la valeur d'un objet par rapport aux métaux précieux. Il est regrettable que l'auteur rompe avec un usage en train de devenir une tradition chez ses devanciers, pour introduire dans la science un élément d'utilité très douteuse. Pareilles innovations, il faut bien le dire, ne font que rendre plus nébuleuses des questions qui le sont déjà par elles-mêmes, sans nullement contribuer au progrès de la pensée scientifique.

§ 3. — DÉTERMINATION DE LA VALEUR

Nous avons examiné, au cours des précédents paragraphes, quelle est la substance, les causes et les espèces de la valeur selon Mac Culloch. Ces explications étaient indispensables pour comprendre la question beaucoup plus délicate de détermination de la valeur qui va nous préoccuper en ce moment. A ce propos, nous pouvons dire qu'après les éclaircissements fournis précédemment par rapport au sens et l'étendue d'application des termes scientifiques, l'étude de notre sujet se poursuivra dans des conditions avantageuses, pour éviter au lecteur de se trouver aux prises avec des notions confuses.

Tout d'abord l'auteur procède à une distinction préalable pour expliquer les règles sous l'empire desquelles la valeur est déterminée d'une façon ou d'une autre. Nous reconnaissons, pour une fois encore, l'influence de Ricardo sur la pensée de

son disciple avec la seule différence que, chez le dernier, la classification de la matière est plus méthodique.

La division initiale émane de l'observation que l'auteur a faite par rapport à l'existence d'objets en quantité limitée ou, pour mieux dire, des objets dont on ne peut pas accroître le nombre, à côté de ceux dont le chiffre peut être accru, selon la volonté humaine. Examinons ces deux catégories de marchandises pour constater la différence qui existe dans la détermination de leur valeur réciproque :

1. — **Objets en quantité limitée.** La valeur de ces marchandises demeure complètement indépendante du travail dépensé. Selon l'auteur, cette valeur dérive « *en partie comme dans le cas des chutes d'eau, du travail que celles-ci sont destinées à épargner et en partie, comme dans le cas des pierres précieuses antiques, de la simple concurrence de ceux qui désirent se les procurer* ». Nous assistons, en conséquence, à ce fait où le facteur travail ne fait nullement sentir son poids. Pourtant, si l'on essayait une discrimination soutenue des idées que l'on trouve dans cet énoncé, on verrait que dans le cas de chutes d'eau, c'est sur le travail ou plutôt sur le coût de production épargnée que cette valeur se règle. Cela signifie que la valeur de cet objet peut atteindre un maximum constitué par les frais de production sans pouvoir les dépasser. Cette théorie du travail épargné renferme en germe celle du « coût de reproduction » développée plus tard par d'illustres économistes.

Si l'on envisage, maintenant, le cas de pierres précieuses antiques, on voit bien que ni le travail ni le coût de production ne peuvent exercer leur influence. Cette valeur dépend, d'après l'auteur « *de la concurrence de ceux qui désirent se les pro-*

curer » (1) ou, en d'autres termes, du rapport entre l'intensité de la demande en face d'une offre restreinte.

Ici, une observation s'impose. Nous avons vu au premier paragraphe de ce chapitre que l'auteur cite d'une façon limitative les causes de la valeur. Malgré qu'il semble avoir toujours présente à l'esprit l'idée que l'utilité est à la base de la valeur, il ne la considère pas, pourtant, assez importante pour lui attribuer le rôle d'une cause. Tout de même en page 374 et par rapport à la valeur des objets en quantité limitée, l'auteur nous dit ceci : « *le prix de ces denrées est déterminé par le degré de leur utilité réelle ou supposée, comparée aux moyens et aux besoins des acheteurs* ». Comme on voit bien, il appert d'une façon claire que l'utilité reste, en cette circonstance, la cause unique de la valeur échangeable. Comment donc Mac Culloch l'a-t-il négligée pour ne pas lui accorder une place parmi les deux autres causes de valeur si elle suffit à déterminer, à elle seule, la valeur ? Nous croyons que l'explication de ceci pourrait nous être fournie par la façon dont l'auteur envisageait les différents objets et leurs quantités respectives. Les denrées de cette dernière catégorie ne formant qu'une partie infime des objets échangeables en comparaison avec les objets dont le nombre peut être accru à volonté, les conditions qui déterminent leur valeur ne peuvent nullement figurer parmi les causes qui régissent, en général, la valeur de l'immense majorité des marchandises. C'est à cause de l'esprit abstrait et généralisateur prédominant en ce temps là dans les études économiques qu'on négligea, comme dans le cas présent, les condi-

(1) Mac Culloch. « Principes d'Economie Politique ». (Edition Guillaumin, Paris, 1865), page 349.

tions qui s'appliquent à des cas spéciaux, mais qui sont toujours très importantes.

2. — Passons maintenant à la seconde catégorie des denrées, c'est-à-dire, de celles dont la quantité peut être accrue d'une façon illimitée. Par rapport à ces dernières, nous pouvons dire avec certitude, que leur valeur échangeable dépend, sinon exclusivement, du moins dans une très large proportion de leurs frais de production. Mais, pour bien comprendre ce qui se passe en réalité pour que la valeur de ces denrées soit fixée, il faut bien distinguer entre la valeur temporaire et la valeur permanente de ces marchandises. Quant aux fluctuations temporaires, l'auteur affirme qu'elles dépendent du jeu de la loi de l'offre et de la demande, loi à laquelle il attribue une importance beaucoup moindre que Malthus. Cette loi ne peut influencer la valeur des marchandises d'une façon définitive, mais, bien au contraire, elle tend, sous l'empire de la concurrence, à se faire remplacer par le coût de production qui reste le **grand régulateur de la valeur d'échange**. Seulement l'auteur observe que la durée de cette influence, qui ne peut guère se prolonger au-delà d'une certaine limite, varie suivant les produits que l'on envisage. La preuve nous en est donnée lorsque nous songeons aux produits industriels. Une demande disproportionnée de ceux-ci par rapport à leur offre, produit un accroissement plus ou moins considérable de leur valeur; ce fait amène les producteurs de ces derniers à approvisionner de nouveau le marché pour répondre aux exigences de la demande. Les capitalistes peuvent agir de la sorte dans un délai de temps relativement court pour que la valeur des marchandises se ramène au coût de production. Si, d'un autre côté, on envisage les produits de l'agri-

culture, il s'écoule plus de temps avant que leur valeur échangeable se rapproche de leur valeur réelle; en conséquence, la loi de l'offre et de la demande exerce son influence pendant un temps plus long que pour les produits industriels.

En ce qui concerne, maintenant, la valeur permanente de ces marchandises, elle est toujours fonction de leurs frais de production. Mac Culloch répète les opinions déjà exprimées par Ricardo sans ajouter presque rien de nouveau. A la page 353, l'auteur nous dit que la valeur de deux denrées est proportionnelle au travail nécessaire à leur production. Dans les paragraphes précédents, nous avons expliqué comment le capital, considéré par l'auteur comme du travail accumulé, doit se retrouver dans le terme travail. C'est donc en réalité le **coût de production** que l'auteur envisage, à l'instar de ses devanciers. D'ailleurs, lui aussi ne manque d'employer cette expression (1) dans plusieurs passages de son ouvrage, tandis que dans d'autres il se sert plutôt du terme **frais de production**. Encore ces dernières coïncident dans leurs sens avec la **valeur réelle** ou **prix** de sorte que nous nous trouvons devant une profusion d'expressions scientifiques pour une seule et même chose. Examinons maintenant comment ces frais de production agissent pour la détermination de la valeur.

L'auteur nous dit, en premier lieu, à la page 370 que, « *le coût de production est une limite en deça de laquelle les prix ne peuvent ni baisser ni s'élever d'une manière durable et qu'elles règlent la valeur des marchandises sous l'empire de la concurrence* » (2). Pourtant, il se peut que provisoirement la

(1) Mac Culloch. « Principes d'Economie Politique ». Edition Guillaumin, 1863, page 370.

(2) Mac Culloch. « Principes d'Economie Politique », page 369.

valeur échangeable des marchandises ne coïncide pas avec la valeur réelle, comme nous l'avons déjà dit plus haut. C'est en réalité ce qui se passe la plupart du temps si l'on songe que l'offre des denrées est influencée par une infinité de causes qui font que celle-ci ne s'accorde que rarement avec la **demande effective**, c'est-à-dire la demande de ceux qui veulent et peuvent acheter ces mêmes denrées (1). Pourtant, si la demande était proportionnelle à l'offre, la valeur serait égale aux frais de production sous l'empire de la concurrence. C'est cette dernière qui tend toujours à ramener le prix aux frais de production, sans que dans la réalité ce dernier fait se produise avec une exactitude mathématique.

L'auteur nous donne un exemple pour nous convaincre de la vérité de cette assertion. Quoique la demande effective de l'argent soit plus considérable que celle de l'or, pourtant la valeur du premier est de beaucoup supérieure à celle du second. La cause de ceci n'est autre que la supériorité des frais de production de l'or sur ceux de l'argent.

L'auteur remarque ailleurs (2) que quoiqu'il ne soit pas exactement vrai de dire d'une denrée en particulier que sa valeur échangeable soit égale à celle de ses frais de production ou à la quantité de travail requise pour la produire et l'amener au marché, il est très logique d'affirmer cette vérité de la masse des denrées prise dans son ensemble. Nous croyons qu'ici la pensée de notre écrivain est qu'il existe des compensations entre les denrées qui se vendent au-dessus et celles au-dessous de leur coût de production de sorte que l'ensemble des produits

(1) C'est l'idée Smithienne.

(2) Mac Culloch, « Principes d'Economie Politique », p. 418.

ait, en définitive, une valeur échangeable se rapprochant de la valeur réelle.

Pour mieux démontrer le rôle décisif joué par les frais de production, Mac Culloch observe que, malgré l'augmentation ou la diminution de la demande effective, les prix peuvent bien rester les mêmes qu'il y ait ou non diminution ou augmentation dans les frais de production; et cela malgré certaines variations momentanées qui peuvent se produire.

Après avoir posé en principe que les frais de production exercent, suivant les différents cas, une influence prépondérante sur la valeur des marchandises, l'auteur aborde l'analyse des divers éléments du coût de production.

Comme Ricardo, il considère qu'une hausse ou une baisse des salaires n'amènera pas une hausse ou une baisse de valeur respective. Grâce à l'efficacité de la concurrence qui fera que la main d'œuvre accourra là où le salaire est plus important pour se retirer des entreprises à salaire stationnaire, l'égalité de rémunération ne manquera pas de se rétablir aux divers emplois. L'auteur, tout en affirmant, par ailleurs, que ce qui est le plus important pour la constitution du coût de production, c'est la somme de fatigue ou de peine consacrée à la fabrication (1), il s'empresse d'ajouter que les ouvriers, en abandonnant une portion de leurs produits pour rémunérer le capitaliste, ne contribuent pas à accroître la valeur des denrées. D'un autre côté, il affirme que *« cette circonstance que le travail accumulé ou capital et le travail manuel requis pour la production fournis par des personnes différentes ne peut affecter la valeur des*

(1) Mac Culloch « Principes d'Economie Politique », page 400.

denrées. Cette valeur dépend de la quantité de travail employé et non des personnes par qui elle est employée ».

En ce qui concerne maintenant le capital, Mac Culloch ne manque, tout en le reconnaissant d'ailleurs lui-même, d'emprunter également les idées de Ricardo. Comme lui, il s'attache à la durée des capitaux engagés dans la production pour préciser les répercussions qu'une hausse ou une baisse de salaire exercent sur la valeur réelle des diverses marchandises. D'accord avec son maître, il croit qu'une hausse de salaires n'augmentera que la valeur des marchandises, produites à l'aide d'un capital moins durable que celui employé à la production de la marchandise étalon, tandis que, pour les autres, il affirme qu'il y aura diminution.

C'est ainsi que Mac Culloch examine les éléments du coût de production. Il n'a rien ajouté, rien inventé, sinon que parfois il se rend plus nébuleux que Ricardo lui-même.

Au total, la détermination de la valeur selon Mac Culloch dépend de la nature de l'objet envisagé. Ceux qui se rencontrent dans la nature en quantité limitée ont une valeur qui émane de leur utilité (demande) ou du travail épargné. Au contraire, la valeur de ceux qu'on peut multiplier à l'infini est tantôt fonction du jeu de la loi de l'offre et de la demande, si l'on envisage une période de temps relativement courte, tantôt de leurs frais de production pour un espace de temps plus considérable et pour la masse des produits. En tout cas, ce coût de production demeurera le principe régulateur de la valeur de ces produits, le point vers lequel se produisent toutes les oscillations des prix et c'est par cela même qu'il a une importance primordiale dans le développement de notre sujet.

§ 4. — MESURE DE LA VALEUR

Mac Culloch réfute l'opinion de Smith que le travail, sous n'importe laquelle des deux formes adoptées par ce dernier, c'est-à-dire, soit sous celle de travail dépensé à la fabrication de l'objet, ou bien celle de travail commandé ou acheté, puisse servir de mesure de valeur. Il reconnaît son instabilité qui le rend inapte à jouer pareil rôle et, sans le dire, il semble plutôt être convaincu de l'impossibilité d'une pareille mesure.

Quant au blé, il ne peut l'admettre, non plus, comme étalon de valeur. Ce ne sont, selon lui, que les métaux précieux qui peuvent remplir pareille fonction, mais cela bien entendu pour une période de temps relativement courte.

Mac Culloch, répétons-le encore une fois, n'a rien ajouté de particulièrement nouveau aux idées existantes. La tradition classique passe par la filière de son cerveau pour en sortir telle qu'elle était entrée. Tout le temps, il se satisfait à répéter les classiques Smith, Malthus et surtout Ricardo dont il essaie de concilier les idées. Avec lui, la valeur en Angleterre reste stationnaire et se consolide, sans acquérir, pourtant, la clarté qu'un Stuart Mill lui donnera plus tard. Au total, et pour terminer la présente section, nous pouvons dire de Mac Culloch qu'il a plutôt joué le rôle d'un disciple respectueux que celui de quelqu'un qui puisse créer une étape dans l'histoire de la valeur.

SECTION C

John Stuart Mill (1)

Le caractère particulier de l'œuvre de John Stuart Mill, en ce qui concerne le sujet qui nous occupe, consiste en sa tendance inlassable de ne rien négliger du travail de ses devanciers, afin de donner à son lecteur un exposé clair et compréhensif de la théorie de la valeur.

Cette théorie, dont l'élaboration scientifique coïncide avec l'apparition même de la science économique avait, jusqu'à ce moment, donné lieu à une foule de discussions parmi les économistes de la première moitié du XIX^e siècle. Pourtant, ni les règles générales qui régissent cet ordre de question, ni les termes qui serviraient à les rendre claires et intelligibles, ne jaillissent, comme on aurait raison d'espérer, de ces laborieuses dissertations. Et quoique les fondements de l'édifice semblent être posés d'une façon définitive, il existe, par contre, une telle diffusion dans les exposés ultérieurs, une telle absence de méthode dans le maniement du matériel scientifique, que souvent la tâche de celui qui étudie la valeur dans les œuvres monumentales des premiers économistes anglais, se trouve arrêtée devant des difficultés les plus ardues. Ce qui manquait, jusqu'alors, à la science, relativement à la théorie de la valeur, c'était la clarté et l'exposition méthodique. Stuart Mill, dans

(1) L'ouvrage de John Stuart Mill, paru pour la première fois en 1848, sous le titre de « Principes d'Economie Politique », fut traduit et publié en français en 1873, dans l'édition Guillaumin.

son œuvre magistrale de « Principes d'Economie Politique », publiée en 1848, essaya, avec un grand succès, de mettre à la portée de tous ce concept épineux, dans un exposé logique et coordonné. On a souvent dit de lui qu'il n'a fait qu'un travail d'assemblage, sans rien ajouter de nouveau aux éléments déjà existants. Cela est vrai en ce sens que les principes fondamentaux de ses prédécesseurs se trouvent peu ou point modifiés sous la plume de notre auteur. Néanmoins, nous ne considérons pas que cette constatation puisse atténuer ses mérites, pour cette raison, que si l'on peut dire de lui qu'il manque d'originalité, on ne peut pourtant pas lui refuser ses qualités de méthode et de coordination rationnelle, qualités qui constituent la pierre angulaire de toute science. Ce qu'on pourrait peut-être lui reprocher, c'est d'avoir considéré comme définitives les explications qu'il donne et les opinions qu'il admet à l'égard du sujet que nous traitons : « *Heureusement, écrit-il, il n'y a plus dans les lois de la valeur rien à éclaircir actuellement ni plus tard; cette théorie est complète* » (1). Or, nous verrons plus tard combien ont été ébranlées, par les économistes postérieurs, les affirmations scientifiques des économistes classiques. En conséquence, on ne peut que trouver assez irraisonnable et même trop prétentieuse pareille affirmation qui jure si manifestement avec l'idée, tant de fois prouvée, de l'évolution perpétuelle de la science. Toutefois, répétons-le encore une fois, le rôle qu'il a joué dans l'évolution de la théorie de la valeur est des plus considérables et c'est justement pour cette raison que nous allons entreprendre une analyse détaillée de son exposé.

(1) John Stuart Mill. « Principes d'Economie Politique », Ed. Guillaumin (Paris 1873), Tome I, page 502.

§ 1. — LA VALEUR EN SA SUBSTANCE

L'idée générale que nous sommes astreints de dégager tout de suite, c'est qu'à l'instar des économistes antérieurs, St Mill admet et examine la valeur échangeable seule. Tous ses raisonnements, toutes ses constatations ultérieures, ne visent qu'elle et c'est par cela même qu'il continue la chaîne de la tradition anglaise. Néanmoins et pour que cette notion devienne aussi claire que possible, il propose l'adoption du terme **valeur d'échange**, terme qui, inventé par Quincey, conduirait mieux l'esprit dans le chemin de la précision. Dans tous les cas, et quoique l'auteur se soit peut-être trop attaché à la valeur d'échange, il reste loin de négliger complètement la valeur d'usage. Bien au contraire, il adopte encore sur ce point, l'idée de Quincey, remarquant avec infiniment de justesse que cette valeur d'usage **sert de limite** à la valeur d'échange (1). A cette occasion, il rectifie une erreur de Smith qui semblait opposer le mot usage à celui d'agrément, quand il disait que souvent un objet n'a aucune valeur d'usage tout en ayant une grande valeur d'échange. Pour St Mill, le mot usage implique le sens qu'on lui attribue dans le langage de la vie courante, aussi bien que celui de caprice, de plaisir, ou toute autre espèce équivalente.

Pourtant l'auteur ne se contente nullement des élucidations qu'il vient de nous donner. Dans son désir de nous procurer un exposé qui ne donnerait lieu à aucune équivoque, il croit nécessaire de préciser la notion de prix, notion très apparentée à

(1) On peut dire, sans exagération aucune, que cette constatation de St. Mille constitue l'apparition même de l'élément subjectif dans les raisonnements des économistes, éléments qui, comme on le verra plus loin, finira par envahir complètement les dissertations sur la valeur.

celle de la valeur. Nous avons déjà vu, au cours du présent ouvrage, que les premiers économistes anglais ne s'étaient guère souciés de l'emploi des termes pour la désignation des éléments relatifs à la valeur; et c'est justement cette erreur initiale qui se trouve à l'origine de maintes expressions à sens ambigu et nuageux. Notre auteur nous dit, une fois pour toutes, qu'il n'emploiera ce terme de prix que pour désigner la valeur d'une marchandise par rapport aux métaux précieux. Cette constatation très importante entraîne des conséquences sérieuses comme on verra plus loin.

Après avoir défini la valeur et précisé avec une minutie remarquable tout élément apparenté ou connexe à cette notion, St-Mill examine le sujet en sa substance même, pour nous déclarer tout de suite que la valeur d'échange ne consiste qu'en un rapport entre deux ou plusieurs quantités d'objets échangeables. Cette idée de rapport nous amène à l'observation rationnelle que quand il y a modification dans les conditions des quantités d'objets qui s'échangent, on n'est pas à même de préciser si c'est la valeur d'une denrée quelconque qui a baissé, ou si c'est cette même valeur de la denrée, contre laquelle on l'échange, qui se trouve accrue. Pourtant il existe un point de repère qui pourrait nous orienter à découvrir dans quel sens il y a modification dans le rapport de valeur. C'est en comparant la marchandise en question avec les autres marchandises en général, qu'on parvient à constater s'il y a hausse ou baisse de sa valeur. En conséquence, si la valeur d'un objet se trouve augmentée par rapport à celle de la plupart des autres, il y a là un indice décisif que la valeur a haussé. Le contraire, à savoir une baisse de valeur de la marchandise par rapport également à la généralité des objets échangeables, est la preuve certaine

de la baisse de sa propre valeur. En se basant sur cette remarque, St Mill invente le terme de **valeur générale** désignant le degré d'importance de la valeur d'un objet donné quand on le compare avec un grand nombre d'objets échangeables.

Après ces explications fondamentales, l'auteur nous en donne une autre qui servirait de guide pour la compréhension de la suite de ses dissertations. Il faut, nous dit-il, abstraire toutes les causes autres que celles dont l'action s'exerce directement sur la marchandise dont on s'occupe, lorsqu'on considère la valeur d'échange au point de vue scientifique. En conséquence nous sommes obligés à faire la même chose toutes les fois que nos raisonnements portent sur les prix, en admettant, dans tous les cas, que la valeur des métaux précieux ne subit aucune altération.

Conformément à ce que nous avons promis plus haut, nous allons maintenant expliquer pourquoi une distinction bien précise, entre les termes valeur et prix, était nécessaire. Si nous avons différé jusqu'à présent l'exposé de cette idée, c'est parce que nous avons considéré comme indispensable l'explication préalable de cette autre idée que la valeur n'est qu'un rapport entre les divers objets. Il y aurait, par conséquent, contradiction des termes si quelqu'un disait que la valeur de toutes les choses peut s'élever ou baisser d'une façon générale, c'est-à-dire qu'il y aurait hausse ou baisse générale des valeurs. L'auteur attire notre attention sur ce fait en disant que (1) : « *Toutes choses ne peuvent s'élever relativement à toutes choses ; si la valeur d'échange de la moitié des marchandises qui sont sur le marché s'élève, il résulte des termes mêmes de cette énonciation que la valeur d'échange de l'autre moitié des*

(1) St. Mill. « Principes d'Economie Politique », page 506.

marchandises a baissé, et réciproquement une hausse implique une baisse ».

Néanmoins, ce qui est absurde d'affirmer toutes les fois qu'on traite de la valeur, se trouve très conforme aux règles de la logique si l'on songe au prix. La hausse ou la baisse générale des prix est possible, et les exemples que l'histoire nous fournit en la matière sont très caractéristiques. St Mill, en traitant cette question, s'exprime de la façon suivante : « *Celle-ci équivaut simplement à une altération de la valeur des monnaies et est tout à fait indifférente, sauf en ce qui touche l'exécution des contrats antérieurs où se trouvent stipulés des paiements en monnaie de sommes diminuées et (faut-il ajouter) en ce qui touche aux intérêts des producteurs des monnaies.* »

On voit donc après les explications précédentes, combien est dangereux d'employer l'un pour l'autre ces deux termes si différents sous une apparence de similitude.

§ 2. — CONDITIONS DE LA VALEUR D'ÉCHANGE

Pour que la valeur d'échange apparaisse, il faut que l'objet possède deux qualités indispensables : **l'utilité** et la **difficulté d'acquisition**. Ces deux éléments demeurent si étroitement réunis dans la valeur d'échange, que l'absence de l'un d'eux suffit pour enlever aussitôt à un objet la faculté de pouvoir être cédé en échange d'un autre. Notre auteur cite à ce propos un passage de Quincey (1) que nous croyons indispensable de reproduire. « *Tout article n'obtient cette valeur artificielle, que nous appelons valeur d'échange, qu'à la condition de sembler*

(1) Quincey. « Logique d'Economie Politique », page 13.

propre à la satisfaction de quelque désir et, lors même qu'il possède incontestablement cet avantage, il n'obtiendra jamais la valeur d'échange s'il peut être produit gratuitement et sans effort. Ces deux derniers termes sont nécessaires car souvent on peut acquérir gratuitement un objet que l'on désire; baissez-vous et ramassez-le; mais comme l'action de se baisser, lorsqu'elle est répétée souvent, exige un effort pénible, vous trouverez bientôt que l'acquisition de l'objet ramassé, même pour votre usage personnel, n'est pas gratuite. Dans les vastes forêts du Canada, il y a des endroits où l'on pourrait ramasser assez de fraises sauvages pour charger des navires; cependant, la fatigue de rester baissé pour les ramasser et la monotonie du travail font abandonner avec empressement ce soin à des mains mercenaires ».

On voit clairement dans ce passage combien la coexistence de l'utilité avec la difficulté d'acquisition est indispensable à la constitution de la valeur d'échange. Quant au premier de ces deux éléments, nous n'avons rien à ajouter sinon que ce mot utilité est employé dans son sens le plus large, pour embrasser toutes les raisons pour lesquelles un objet quelconque est capable de produire chez l'individu le désir d'acquisition. En ce qui concerne, au contraire, la difficulté d'acquisition, il faut examiner les trois formes différentes sous lesquelles elle se présente :

a) La difficulté d'acquisition est le résultat d'une limitation absolue de l'offre;

b) Il y a difficulté d'acquisition parce qu'une certaine quantité, toujours proportionnelle de travail et de capital, est nécessaire à la production de l'article. Cette règle, il faut le

dire dès à présent, s'applique au plus grand nombre des marchandises ;

c) Cette même qualité peut résulter du fait qu'une quantité toujours plus importante de travail et de capital est indispensable pour que certains articles soient créés (agriculture).

Nous allons examiner chacune de ces trois catégories de marchandises afin de nous rendre compte comment, dans ces divers cas, la valeur est déterminée. Pourtant, avant d'entreprendre cette analyse, il faut bien signaler ce fait auquel l'auteur attire tout particulièrement l'attention de son lecteur ; c'est que dans tous ses raisonnements sur la valeur et les prix il suppose que la concurrence est toujours sous entendue, en faisant exercer son influence décisive sur les opérations d'échange (1). Pour cette raison, St. Mill prétend que l'application de ces règles n'est possible qu'aux prix de gros seuls ; et non aux prix de détail, si différents souvent suivant les boutiques où on les vend ou à la suite de circonstances accidentelles. Néanmoins, l'influence des causes qui fixent les prix dans les achats et ventes en gros s'exerce également sur les prix de détail pour occasionner des changements durables. En général et d'une façon plus distincte, nous pouvons dire avec l'auteur que « *dans tous les raisonnements relatifs aux prix il faut sous-entendre : pourvu que le vendeur et l'acheteur défendent leurs intérêts* ».

Ces restrictions posées, nous pouvons suivre l'auteur dans ses assertions ; et d'abord, en respectant l'ordre que lui-même a consacré, commençons par cette catégorie de marchandises pour lesquelles il y a une limitation absolue de l'offre.

(1) St. Mill. « Principe d'Economie Politique », page 507 : « Ce n'est qu'à cette condition qu'ils peuvent tomber sous une loi susceptible de définition. On doit supposer que les acheteurs tiennent autant au bon marché que les vendeurs à la cherté des marchandises. »

§ 3 . — OBJETS DONT LA QUANTITÉ EST LIMITÉE D'UNE MANIÈRE
ABSOLUE

Dès le début du chapitre consacré à l'examen de cette catégorie de marchandises, St. Mill procède à une rectification de langage qu'il considère comme très importante. Il ne veut qu'on prétende faire découler la valeur de ses denrées de leur rareté seule. Ce terme lui semble assez vague pour être employé dans ce sens. D'un autre côté, il se refuse d'adopter ce que certains parmi les économistes antérieurs avaient consacré dans leurs dissertations en la matière, à savoir que la valeur de ces marchandises dépend de l'offre ou de la demande avant que des explications ne soient données. En conséquence, il s'empresse de produire ce qu'il considère, d'après lui-même, être le vrai sens de ces deux mots. En acceptant, d'abord, pour l'offre une définition semblable à celle que nous connaissons, il rectifie de son mieux le sens de la demande. Par rapport à ce sujet, et pour le rendre aussi claire que possible, St. Mill cite (1) la définition courante de la demande due à la plume d'Ad. Smith. Cet auteur définissait la demande comme étant en sa substance « *le désir de posséder avec le pouvoir d'acheter* » à laquelle, par ailleurs, il donnait le nom de demande effective. Notre auteur observe, grâce à sa perspicacité incomparable, que dans la constatation précédente suivant laquelle la valeur dépend de l'offre et de la demande, il y a l'expression d'un rapport entre deux choses, dont la dénomination est différente. D'après les explications que nous venons de fournir sur les définitions de ces deux notions, il devient manifeste que le rapport dont il

(1) St. Mill cite à ce propos Ad. Smit, page 514.

est question doit exister entre une quantité, pour l'offre, et un désir en ce qui concerne la demande. St. Mill veut que la dénomination soit la même et c'est pour cette raison qu'il définit la demande par **quantité demandée**. Toutefois il ne se contente pas de cette rectification pour admettre que la valeur dépend du rapport entre la quantité offerte et la quantité demandée. Il considère comme essentielle l'observation que seul, à sa connaissance, J.-B. Say avait déjà faite, pour compléter le sens et l'étendue de la demande. Cette remarque judicieuse consiste en ceci : quoique la valeur est déterminée par le rapport entre la quantité offerte et la quantité demandée, cette même quantité demandée dépend de la valeur, de sorte que deux choses jouent en même temps le rôle d'effet et de cause.

Ces éclaircissements une fois fournis, examinons maintenant comment la valeur s'établit sous la double influence de l'offre et de la demande. Pour bien préciser le point auquel cette valeur se fixe, il faut examiner, auparavant, de quelle façon, selon les divers cas, ces influences s'exercent. Ainsi, si en premier lieu la demande excède l'offre, une concurrence s'établit entre les acheteurs qui se disputent l'acquisition d'une marchandise. Dans ces conditions, la valeur s'élève jusqu'au point où la quantité demandée sera égale à la quantité offerte, pour que cette dernière soit absorbée dans sa totalité. Cet accroissement de valeur n'est pas du tout proportionnel à la quantité qui manque; bien au contraire, il reste plus ou moins indépendant de ce facteur, et varie suivant qu'il s'agit d'un objet de première nécessité pour lequel il y aura augmentation de valeur très grande ou bien d'un article de luxe dont la valeur sera plutôt modérément accrue.

Si, maintenant, on envisage le cas opposé, le même syllo-

gisme est applicable mais en sens inverse. Dans ces conditions, la concurrence aura lieu du côté des vendeurs et la valeur de l'objet baissera. Cette baisse provoquera une augmentation de la quantité demandée qui, comme on le sait, se trouve conditionnée par la valeur elle-même, de sorte que tout l'excédent de l'offre soit absorbé. Comme dans le cas précédent, la baisse de valeur ne sera nullement proportionnelle au surplus de l'offre et sera plus importante si l'on envisage des articles de première nécessité pour être considérable quand il s'agit des objets de luxe. L'idée générale qui se dégage de toute cette série de raisonnements, c'est que par le fait de ce double jeu de l'offre et de la demande, une égalité sera toujours établie entre les deux. C'est pour cette raison que St. Mill propose de le remplacer et le remplace lui-même, le terme vague de rapport, par celui, plus mathématique, d'équation.

Dans le même ordre d'idées et par rapport aux marchandises dont la valeur émane directement du jeu de l'offre et de la demande, St. Mill nous cite quelques cas spéciaux qui peuvent se présenter :

a) **Les Monopoles** : La valeur des marchandises monopolisées n'est pas soumise à des règles spéciales ; bien au contraire, elle n'est qu'une variété de la valeur ordinaire résultant de l'équation, de l'offre et de la demande.

b) Il y a des cas, comme pour les produits de l'agriculture, dans lesquels la valeur n'est que temporairement subordonnée aux conditions d'une offre limitée. La valeur de ces denrées est régie par les règles générales citées plus haut, pendant la durée de cette limitation de l'offre.

c) Des cas inverses se présentent par rapport auxquels on pourrait remarquer une augmentation indéfinie de l'offre, mais

qui ne peut, par contre, diminuer tout à coup (maisons). Encore dans ces circonstances, la valeur est déterminée par l'équation de l'offre et de la demande, suivant des principes généraux posés dans ce même paragraphe, sans que l'offre soit nullement limitée.

d) Enfin il existe un cas particulier (travail) où la marchandise peut s'accroître ou diminuer indéfiniment, mais dont la valeur ne dépend que de l'offre et de la demande. Au total, nous pouvons dire que la valeur des marchandises dont l'offre est limitée se trouve subordonnée aux conditions de l'offre et de la demande et se règle par leur équation. Toutefois, une dernière observation s'impose avant de terminer le présent paragraphe; elle consiste en ceci, que cette valeur fixée généralement par l'équation, a souvent un minimum égal au coût de production quand on envisage des produits d'industrie.

§ 4. — OBJETS DONT ON PEUT ACCROITRE LE NOMBRE
PAR UN SURCROIT TOUJOURS PROPORTIONNEL DE TRAVAIL ET
DE CAPITAL

Nous allons examiner, maintenant, la seconde catégorie de marchandises, catégorie qui est la plus importante, puisque les règles qui régissent ses rapports de valeur sont applicables à la plus grande partie des objets échangeables. Ce qui la caractérise, c'est la faculté d'accroissement indéfinie des objets, selon la volonté du producteur; pourvu, toutefois, qu'une quantité proportionnelle de travail et de capital soit mise en jeu. Dans ces conditions, voyons comment, suivant les conceptions de St Mill, leur valeur se règle.

En parlant au cours du précédent paragraphe des mar-

chandises dont l'offre se trouve limitée d'une façon absolue. nous avons pu apprécier le rôle primordial de la loi de l'offre et de la demande pour la détermination de la valeur. Au contraire, en ce qui concerne les denrées dont il s'agit présentement, nous allons voir que la prépondérance appartient à un autre élément, le coût de production.

Pour expliquer le processus selon lequel s'échangent deux marchandises multipliables à volonté, St. Mill procède de la même façon que Smith et Ricardo : sous le régime actuel de la concurrence, le producteur qui cède un article de l'espèce dont nous nous occupons se trouve obligé de se contenter du recouvrement des sommes qu'il a dépensées à la confection de cet article pour payer le travail des ouvriers et rémunérer le capital employé. En plus, il a droit à un certain profit pour son propre travail, et dont le pourcentage dépend aussi de la concurrence. Ceux deux éléments, coût de production et profit, constituent une condition indispensable pour que l'offre d'une marchandise puisse continuer. C'est ce que les économistes, et avec eux St Mill, appellent le **prix ou valeur nécessaire**, et qui constitue le maximum que les producteurs peuvent espérer, si la concurrence est active, en même temps qu'il est le minimum de valeur, l'extrême limite au-dessous de laquelle toute production cesserait.

Est-ce à dire que la loi de l'offre et de la demande demeure inopérante et que les articles, dont il s'agit, s'échangent toujours sur la base de leur valeur naturelle ? Nullement. A côté de cette dernière, il existe la valeur courante des marchandises, conditionnant les rapports réels d'échange et régie par la loi de l'offre et de la demande, grâce aux perturbations continues qui se produisent dans le domaine de la production. Il arrive

ainsi, très souvent, que la production ne soit pas réglée de telle façon que toutes les demandes se trouvent satisfaites, ou que l'offre ne dépasse pas les besoins réels des acheteurs. Dans ces conditions, il y a éloignement de la valeur courante du niveau de la valeur naturelle constituée par le coût de production et le profit, soit dans le sens de la hausse soit dans celui de la baisse. Mais cet écart n'est que temporaire puisque la concurrence tend à ramener les deux valeurs au même point, sans pourtant parvenir jamais à les faire coïncider. St. Mill se sert d'une image très pittoresque pour représenter ces oscillations perpétuelles de la valeur courante autour de la valeur naturelle. « *L'Océan tend partout à prendre son niveau, mais jamais il ne le garde exactement; sa surface est toujours ridée par les vagues et souvent agitée par les tempêtes. Seulement, il n'est aucun point en pleine mer qui soit toujours plus élevé que le point qui le touche; chaque point s'élève et s'abaisse alternativement mais la mer garde son niveau* ».

Ici, une question se pose pour expliquer ce que nous avons avancé précédemment. Est-il nécessaire que l'accroissement de l'offre soit réel pour que la valeur se ramène au coût de production sous l'empire de la concurrence ? Il y a eu des économistes qui l'ont prétendu. Néanmoins pour St. Mill, ce dernier événement n'est nullement indispensable. « *Il n'est pas besoin qu'il existe un changement effectif de l'offre et lorsqu'il s'en manifeste quelqu'un, et qu'il a un certain caractère durable, il n'est que l'effet et non la cause du changement de la valeur.... Il suffit que l'offre soit possible* ». Cet auteur accepte l'existence d'une **influence latente** qui tendrait à remener, sans cesse, la valeur des marchandises à leur coût de production. Dans le cas contraire, il y aurait des soubresauts très brusques de

l'offre, qui sont pourtant évités. Si, malgré cela, une augmentation de la production a lieu en même temps qu'une réduction des prix, cette augmentation n'est pas la cause de la réduction; bien au contraire, elle émane de l'apparition de nouveaux besoins qu'on ne pourrait pas satisfaire sans que la valeur baissât. Par conséquent, nous pouvons dire avec St. Mill que *« la valeur des choses dont la qualité peut être augmentée à volonté, ne dépend point, sinon par accident et pendant le temps nécessaire pour que la production se règle elle-même de la demande et de l'offre; au contraire, l'offre et la demande dépendent (1) de cette valeur »*.

En définitive et pour clore le présent paragraphe, nous avons toute raison d'opiner que le coût de production est l'élément qui règle la valeur des marchandises multipliables à volonté. La loi de l'offre et de la demande, d'une application restreinte, exerce cependant une certaine influence mais, dans tous les cas, le point central dans tous ces raisonnements sur la valeur est constitué par le coût de production.

§ 5. — ANALYSE DU COUT DE PRODUCTION

Après avoir posé les principes selon lesquels se règle la valeur des produits multipliables à volonté, il est indispensable d'analyser le coût de production pour examiner de quelle manière chacun des éléments dont il se compose affecte la valeur;

(1) Mill avait remarqué la contradiction qu'on faisait quand on disait que le prix dépend de l'offre et de la demande. Il avait rectifié ce principe en disant que si la demande et l'offre font varier le prix, inversement le prix fait nécessairement varier l'offre et la demande. Mais il ignorait qu'avant lui (en 1838) et mieux que lui, Cournot avait démolé la formule que nous venons de rappeler en lui opposant celle-ci qui inaugure vraiment l'école Hédonistique « la demande est une fonction du prix ».

St Mill, d'accord avec les économistes qui l'ont précédé, admet la composition bipartite du coût de production pour distinguer le travail et le capital. C'est bien le premier de ces éléments qui, selon lui, est le plus important, le second n'étant que le résultat de la combinaison du premier avec une unité déjà existante de capital : « *La valeur des marchandises dépend principalement (nous verrons bientôt si elle dépend uniquement) de la quantité de travail nécessaire à leur production en comprenant dans la production le transport au marché* » (1). Plus loin, l'auteur nous explique pourquoi le travail employé à la production ne peut pas, à lui seul, déterminer la valeur. La raison en est la suivante : Comme les capitalistes paient ce travail en salaires qui peuvent baisser ou hausser sans que la quantité de travail change, il semble que la valeur du produit ne doive pas se mesurer seulement sur la quantité de travail employé; elle dépend, en même temps, de la rémunération accordée à ce travail ou, si l'on veut, du salaire. Ces observations générales une fois faites, examinons maintenant séparément chacun des éléments, pour nous rendre compte de quelle façon modifient la valeur leurs variations éventuelles. Pour respecter l'ordre consacré par l'auteur lui-même, commençons d'abord par le travail ou salaire.

1) **Travail ou salaire.** La première chose que nous avons à nous demander quand nous envisageons l'influence du salaire sur la valeur, est la suivante : une hausse ou une baisse des salaires exerce-t-elle une influence sur la valeur des produits ? St. Mill répond tout d'abord négativement. Il prétend que la valeur n'étant qu'un rapport, la hausse ou la baisse des salaires dans

(1) St. Mill. « Principes d'Economie Politique », page 523. L'auteur cite à ce propos Ricardo (Principes d'Economie Politique). Ch. I, Section 3.

une branche de production amènerait une hausse dans les autres branches par l'effet de la **concurrence** de sorte que les rapports de valeur entre les divers articles restent les mêmes. L'erreur d'une affirmation contraire vient, de ce qu'au lieu de considérer la valeur en elle-même, on considère les prix. A ce propos, St Mill profite de l'occasion présentée pour répéter encore une fois ce qu'il avait dit quand il établissait la distinction entre la valeur et le prix « *Quoiqu'il soit impossible que tous les prix s'élèvent* ». Par conséquent, dans le cas où nous assisterions à une hausse du prix des salaires dans les divers emplois, c'est-à-dire dans le cas d'une hausse de la valeur du salaire par rapport aux métaux précieux quand cette hausse coïncide avec un accroissement des prix en général, il est manifeste que le rapport de la valeur entre les différents produits rest ele même. Il ne s'agirait, en l'occasion, que d'une hausse du salaire nominal, dûe à l'avalissement des métaux précieux, le salaire réel restant le même. Si, au contraire, nous nous trouvons en face d'une hausse du salaire réel, chose qui correspond à une rémunération plus considérable du travail employé, cette hausse se fera aux dépens des profits. (1) Dans tous les cas la valeur des produits restera la même.

St Mill envisage ensuite les cas d'une hausse ou d'une baisse des salaires dans une seule branche de la production, et qui aurait pour conséquence, la hausse ou la baisse de la valeur du produit. A cette occasion, il critique ceux qui ont formulé la maxime « *que les salaires ne sont point compris dans la valeur* ». A la différence de ce que nous avons vu précédemment, la con-

(1) St. Mill. « Principes d'Economie Politique ». Page 531. Tome I : « Il n'y a aucun moyen de se soustraire à cette loi de la distribution fondée sur une vérité mathématique. Le mécanisme de l'échange et du prix peut la rendre obscure, mais il ne saurait la détruire »

currence ne peut pas exercer son influence nivelatrice, parce qu'il s'agit ici d'une hausse de salaire, résultant de l'augmentation de la quantité du travail employé. C'est seulement dans ces conditions que nous pouvons dire : Les salaires ont haussé dans certaines branches de la production. Les variations des salaires, sauf quelques fluctuations passagères, sont ordinairement générales et n'ont pas grand effet sur les valeurs. St Mill s'exprime ainsi par rapport au sujet : « *Le rapport des salaires du travail employé à la production des diverses marchandises affecte la valeur de ces marchandises autant que le rapport de quantité de travail... à la rigueur donc les salaires ont autant d'influence sur la valeur que la quantité du travail employé et ni Ricardo, ni aucun autre, n'a contesté cette vérité* ».

2. — **Profits.** Le second élément du coût de production est dû au capital employé. C'est bien la dépense en matières premières et en outillage mécanique qui donnent le droit à l'entrepreneur d'exiger le remboursement de cette sorte d'avances, en même temps qu'elle crée une portion de valeur additionnelle s'ajoutant à celle due au travail dépensé. Cette partie intégrante de la valeur du produit est exprimée par le terme profit dont le sens comprend non seulement le profit de l'entrepreneur, mais encore l'intérêt du capital, suivant la tradition anglaise. Comment maintenant, dans ces conditions, cet élément du coût de production opère sur la valeur, ou pour mieux dire quelle est l'influence qu'il exerce sur la détermination de la valeur, c'est ce que nous allons voir immédiatement.

Tout d'abord et avant d'entrer dans les détails du sujet, nous sommes obligés de répéter ce que nous avons déjà constaté quand nous parlions de salaires : Une hausse ou une baisse des profits dans une certaine branche de la production amène-t-elle

un accroissement ou une diminution de la valeur correspondante du produit ? D'après l'opinion de St Mill, toutes les fois que les profits entrent d'une façon exagérée et vice-versa dans la production d'un article, il n'y aurait pas d'affectation de la valeur de ce produit par rapport aux articles avec lesquels il s'échange habituellement grâce aux efforts de la concurrence. Cette dernière occasionnerait un afflux ou un retrait de capitaux pour les industries dont les profits se trouveraient en disproportion avec le taux ordinaire pour le temps et le lieu envisagés jusqu'à ce que l'équilibre soit rétabli. Par conséquent, la valeur étant un rapport, ne peut dépendre du taux absolu des profits mais, bien au contraire, du rapport des profits, de la même façon que les salaires. Ceci indique que la valeur des différents produits ne se trouvera point modifiée, bien que leurs prix aient haussé ou baissé.

Si les profits entrent, en second lieu, pour une part plus grande et d'une façon plus ou moins permanente dans le coût de production de certaines marchandises que dans celui de certaines autres, ils ont quelque influence sur la valeur. Ce fait se produit à la suite de risques de capitaux qu'entraînent certains emplois, pour empêcher que la concurrence ne soit aussi active que dans d'autres. Le surplus de profits qui, dans ce cas, influe sur l'accroissement de la valeur, sert pour dédommager le producteur des périls qu'il aurait dans l'exercice de son métier.

Plus loin, St Mill fait des remarques très importantes concernant la participation des profits dans les frais de production. Il observe avec beaucoup de finesse d'esprit que *« les profits peuvent entrer pour une somme plus forte dans le coût de production d'une marchandise que dans celui d'une autre, sans qu'il*

existe aucune différence dans le taux du profit que donnent certains emplois » (1). Ce dernier arrive toutes les fois que les capitaux sont engagés dans différentes productions et qu'un temps de durée inégale soit indispensable pour que ces sortes d'avances soient récupérées. L'auteur porte ensuite son attention sur le fait que certains objets sont exclusivement le produit du travail direct, tandis que pour la production d'un grand nombre d'articles, une participation plus ou moins considérable de machines est nécessaire. C'est justement quand il s'agit des marchandises de cette dernière catégorie, que les profits pèsent sur leur valeur d'une façon plus importante. L'auteur résume ces deux observations comme il suit : « Les profits entrent dans le coût de production dans une proportion plus abondante, proportionnelle toujours à l'importance du capital et à sa durée plus ou moins longue (2).

« Au total, nous pouvons dire que l'inégalité du rapport dans lequel les profits entrent dans les avances du capitaliste et, par suite, dans ses émoluments, selon les divers emplois, produit deux conséquences quant à la valeur :

« 1° Les marchandises ne s'échangent pas entre elles simplement en raison de la quantité du travail nécessaire pour les produire, même en tenant compte des inégalités permanentes qui existent dans la rémunération du travail.

« 2° Toute baisse ou toute hausse générale des profits agit directement sur les valeurs. Non pas que les variations des profits causent une hausse ou une baisse générale des valeurs, ce qui, nous l'avons dit souvent, est impossible, mais ces variations changent la proportion dans laquelle la valeur de chaque

(1) St. Mill. « Principes d'Economie Politique », page 535.

(2) St. Mill. « Principes d'Economie Politique », page 536.

marchandise est affectée en raison de la durée plus ou moins grande de temps pendant lequel elle doit le profit » (1).

St-Mill procède ensuite à une comparaison de l'influence exercée par un changement du facteur travail et celle déterminée par une modification de l'importance des profits pour résumer son opinion de la façon suivante : « *Il suit de là qu'une hausse générale des salaires, lorsqu'elle provient d'un accroissement réel du coût du travail, exerce une influence sur la valeur des choses. Elle n'affecte point cette valeur dans le sens que suppose l'opinion vulgaire en amenant une hausse de toutes choses. Mais si le travail est plus payé les profits sont moindres et il s'ensuit que si les profits entrent dans une proportion plus que moyenne dans le coût de production d'une marchandise, la valeur de cette marchandise s'abaisse et que la valeur d'une marchandise s'élève, si les profits entrent dans une proportion moins que moyenne dans son coût de production* ».

§ 6. — ÉLÉMENTS ACCIDENTELS DU COUT DE PRODUCTION

Parmi les éléments d'ordre secondaire exerçant une influence sur le coût de production, l'impôt occupe une place prépondérante. C'est pour cette raison que St-Mill y porte une attention exclusive en indiquant les modes selon lesquels il influe sur la valeur des produits. A ce propos, l'auteur avance que l'imposition exerce une influence, pareille à celle que nous avons déjà constatée, en parlant des salaires et des profits. Sa pensée en la matière se résume en ceci : Une imposition générale et proportionnelle de tous les articles de consommation n'amène

(1) Ibid. page 537.

aucune modification dans les rapports de valeur, quoique les prix en soient affectés. Mais si, au contraire, l'impôt frappe certains de ses articles consommables, il n'y a pas de doute que cet événement produise un accroissement de valeur pour les produits imposés, et aura des répercussions en ce qui concerne leur production et leur consommation.

Enfin, pour terminer l'analyse des raisonnements de l'auteur en ce qui touche le coût de production, nous sommes obligés de remarquer avec lui que : ce qui est vrai de la marchandise elle-même en ce qui concerne sa valeur, est vrai aussi pour les éléments du coût de production. Si certains de ces éléments se raréfient, ils acquièrent une valeur plus grande qui a des répercussions sur le coût de production, et par conséquent, sur la valeur de la marchandise. Cette remarque, très importante, s'applique surtout aux agents naturels.

§ 7. — CHOSSES DONT ON PEUT AUGMENTER LA QUANTITÉ
A CONDITION QU'ON AUGMENTE LE COUT DE PRODUCTION

La troisième catégorie des marchandises que St Mill envisage, est celle composée d'articles dont on peut accroître le nombre à l'infini, mais à condition qu'une quantité toujours plus grande de travail et de capital soit appliquée à mesure que la production devient plus importante. Cette classe intermédiaire entre les deux autres comprend :

1°) Les produits de l'agriculture qui constituent l'élément le plus important ;

2°) Toutes les matières brutes qu'on extrait de la terre ;

3°) Les pêcheries ;

4°) Ceux des produits de l'industrie dont la production bé-

néficie des avantages quelconques conférés par un brevet d'invention, un privilège d'exploitation, ou l'existence d'un talent exceptionnel.

Dans ses raisonnements sur la valeur des produits de cette classe, St Mill se sert des prix pour illustrer la valeur parce que « *l'idée du prix est plus répandue* » (1). Afin de suivre dans ses détails la pensée de l'auteur, nous allons, tout d'abord, examiner les produits agricoles, pour voir ensuite ce qui se passe avec les autres produits qu'il envisage :

1. — **Produits de l'agriculture.** Toutes les fois qu'il s'agit de la valeur des produits agricoles, on est astreint à songer aux répercussions économiques de la rente. Cette notion, si importante, constitue en même temps la seule et unique cause pour laquelle la valeur de toute une catégorie de produits fait l'objet de dissertations à part. Pourtant les règles selon lesquelles se fixe la valeur des produits de deux catégories précédentes, trouvent un vaste domaine d'application quand il s'agit de la valeur des produits agricoles. Ainsi, tout en tenant compte de certaines restrictions, nous pourrions affirmer, dès à présent, que le coût de production continue à exercer une influence primordiale.

Pour développer les vues de l'auteur sur le sujet en question, nous laissons de côté la théorie de la rente qu'il admet, disons-le en passant, selon la formule que Ricardo lui a donnée. Dans ces conditions, comment se détermine en général la valeur des produits de l'agriculture ? St Mill répond à cette question que celle-ci est fonction des frais de production, y compris, bien entendu, le profit du producteur. Seulement on sait bien qu'il y

(1) St-Mill. « Principes d'Economie Politique », page 542.

a divers coût de production pour un même article suivant la nature du sol où il a été produit, les modes plus ou moins efficaces de culture, tandis que, d'un autre côté, il existe une unité de prix pour les divers produits en même temps et lieu. Ceci étant, la question suivante se pose : est-ce le prix de la denrée qui a coûté le moins cher qui servira de base à la valeur de tous les produits, est-ce le prix moyen de production ou bien le prix de la portion obtenue dans les conditions les plus défavorables ? Nous savons bien, et St Mill est de cet avis, que c'est le prix de la dernière catégorie (1) qui joue le rôle *de régulateur de la valeur pour tous les produits*. Ainsi, en tenant compte de cette réalité, nous nous apercevons clairement que la valeur de la plupart des produits de l'agriculture est loin d'être déterminée par leurs frais respectifs de production, vu que ces produits se vendent à un prix bien supérieur à leur valeur naturelle. Ce surplus, qui est la rente du propriétaire, forme-t-il une partie intégrante du coût de production ? Tous les auteurs anglais, depuis Smith jusqu'au milieu du XIX^e siècle, répondent par la négative et St Mill partage, en règle générale, leur opinion (2). Les explications qu'il en donne en la matière sont imprégnées d'une clarté sans égale et se résument en ceci : S'il existe des produits dont le prix dépasse en général leur coût de production, ce n'est pas parce que la rente fait partie de ce coût de production ; bien au contraire, s'il y a une rente, son existence dépend entièrement de la différence dans le coût de production des divers produits de la terre. Pourtant, et malgré

(1) St. Mill. « Principes d'Economie Politique », page 544 : « Donc la valeur d'un article, sa valeur naturelle en moyenne, est déterminée par le coût de production, et la mise en vente de portion de la quantité offerte qui a coûté le plus cher ».

(2) St. Mill. « Principes d'Economie Politique », page 546 : « Donc la rente ne fait pas partie du coût de production qui détermine la valeur des produits l'agriculture ».

cette dernière affirmation, l'auteur admet deux tempéraments à cette règle générale, et il faut bien remarquer qu'il est le premier parmi les auteurs anglais à porter son attention sur ce dernier point. Il observe, (1) sous ce rapport, qu'il existe des cas au nombre de deux, où la rente fait partie du coût de production.

1°) Lorsqu'une terre qui, employée à l'agriculture, pouvait donner une rente, est affectée à un autre emploi, la rente qu'elle aurait donnée est un élément du coût de production de la marchandise pour la fabrication de laquelle elle sert.

2°) Pour les ouvriers qui travaillent en vue de leur existence, la rente que la coutume (métayage) accordait à leur terre ou celle résultant du rapport qui existe entre le chiffre de la population et les subsistances fournies par la terre, fait partie du coût de production (cf. explications dans le paragraphe suivant).

Nous voyons, par conséquent, que la valeur des produits agricoles dépend presque toujours des frais de production de la portion la plus difficilement obtenue, sans que la rente soit comprise parmi ces derniers. Pourtant, il y a eu des auteurs éminents, parmi lesquels Ad. Smith, qui ont avancé que la valeur des produits de la terre est toujours une valeur de monopole ou valeur de rareté. St Mill s'oppose à cette conception smithienne pour affirmer qu'on ne peut pas parler de monopole, tant que la quantité peut être multipliée à l'infini, fut-ce même par un surcroît de travail et de capital. « *La valeur des produits obtenus dans des conditions meilleures n'est pas à proprement parler une valeur de rareté, puisqu'elle est déter-*

(1) St. Mill. « Principes d'Economie Politique », pages 555 et 556.

minée par les conditions de production de l'article, et non par la nécessité d'abaisser la demande au niveau de l'offre par une élévation des prix ». Ainsi l'auteur se refuse d'admettre l'existence de la valeur de rareté pour cette sorte de produits que dans le cas où leur prix s'élèverait, mais sans atteindre celui qui rémunérerait la production pour mettre en culture des terres moins fertiles ou pour appliquer un mode de culture plus dispendieux. Dans le plus grand nombre des cas, répétons-le, la valeur des produits de l'agriculture se règle sur les frais de production, cette expression entendue de la façon que nous avons vue plus haut.

2°) Quant aux autres catégories de produits que l'auteur envisage, à savoir les mines, les pêcheries et les produits industriels bénéficiant d'un talent ou d'un privilège, il n'y rien de spécial à remarquer. Les observations faites pour les produits agricoles peuvent également s'appliquer à ces produits particuliers. La seule chose que nous pourrions ajouter c'est pour ce qui regarde les mines (1). *« Celles-ci, nous dit l'auteur, se trouvant en assez petit nombre, il n'y a pas dans leur richesse la graduation lente que l'on remarque dans les divers degrés de fertilité de la terre; et la demande peut-être telle qu'elle maintienne la valeur du produit bien au-dessus du prix de revient de la plus mauvaise mine exploitée, sans cependant être assez élevée pour qu'on exploite une plus mauvaise mine. Pendant l'intervalle le produit a réellement une valeur de rareté ou de monopole ».*

Nous terminons ainsi, par cette dernière remarque, la partie la plus importante de la présente section, celle de la détermination de la valeur pour les trois espèces d'articles auxquels

(1) St. Mill. « Principes d'Economie Politique », page 548.

notre auteur avait songé. Dans le paragraphe suivant, nous verrons les quelques modifications des principes généraux régissant la valeur, aperçues pour la première fois par St. Mill.

§ 8. — MODIFICATIONS DE LA THÉORIE DE LA VALEUR

Quoique les règles ci-devant exposées trouvent, à peu de choses près, un domaine d'application générale, il existe des cas exceptionnels devant lesquels on est obligé de raisonner d'une façon spéciale pour se prononcer sur la valeur de certains produits. C'est St. Mill qui, le premier parmi les auteurs anglais, en a étudié la substance et formulé les règles pour aboutir aux considérations que nous allons mentionner. Suivant son avis, il y a deux catégories d'articles dont la valeur est régie par des principes spéciaux.

1° Tout d'abord c'est le cas de l'ouvrier qui travaille pour vivre (1), en ce qui concerne la partie constituant l'excédent de sa **production régulière et normale**. L'ouvrier qui se trouve dans ce cas, après qu'il ait gagné ce qui lui est nécessaire pour son entretien, celui de sa famille et pour ses petits déboursés, cède le reste à un prix déterminé selon le mode que nous avons vu en parlant de la valeur de rareté, c'est-à-dire suivant les conditions de l'offre et de la demande. Néanmoins, il faut bien reconnaître que la valeur de cette partie de la production a un minimum constitué par les sommes d'argent nécessaires pour les petits achats de l'ouvrier et par celles requises pour le paiement de la rente. Dans le cas où le propriétaire du sol entreprend la culture lui-même, cette valeur est réglée tantôt par

(1) St. Mill. « Principes d'Economie Politique », page 555.

la coutume, tantôt par le **rapport de la population** (1). Cet excédent, qui est une quantité indéterminée, possède une valeur qui obéit à la loi de l'offre et de la demande.

2°) Les produits du travail servile constituent la seconde dérogation aux lois générales de la valeur. St Mill se prononce en la matière de la façon suivante (2) : « *Les produits du travail servile s'échangeront contre ceux du travail libre, dans une proportion autre et moindre que celle de la somme du travail employée à leur production; la valeur de la première sera moindre, et la valeur de la seconde plus grande que si l'esclavage n'existait pas* ». Malgré cette affirmation, il nous semble que les produits du travail de l'esclave ne constituent guère une catégorie à part. Bien au contraire, nous sommes de l'avis qu'ils peuvent être classés parmi les articles de la troisième catégorie en raison des avantages spéciaux que confère au producteur le travail servile. Celui-ci doit être considéré comme possédant un privilège en ce qui concerne la production, et c'est pour cette raison que le prix de ses marchandises lui rapporte une rente, surtout à notre époque, grâce au développement des moyens de communication qui rendent facile la concurrence de ces produits et ceux du travail libre. Pourtant, il est nécessaire de noter qu'il y a un minimum au-dessous duquel ce producteur ne céderait jamais sa marchandise, minimum constitué par les frais de production. Toutes les fois que la concurrence de ces articles éliminerait, au moins théoriquement, ceux provenant du travail libre, les frais de production, c'est-à-dire l'entretien de l'esclave et le capital employé à la production, serviraient de régulateur à la valeur du produit. Pour toutes ces

(1) C'est-à-dire de la quantité de cet excédent par rapport à la population non agricole.

(2) St. Mill. « Principes d'Economie Politique », page 357.

raisons nous ne pouvons pas penser de la même façon que l'auteur, quand il opine que les produits du travail de l'esclave forment une catégorie spéciale digne d'être étudiée à part. Ce cas ne présentant rien d'anormal à nos yeux, nous nous croyons dûment autorisés d'en contester l'existence.

§ 9. — MESURE DE LA VALEUR

Nous avons terminé les développements scientifiques de notre auteur en ce qui concerne la nature, les espèces et les règles de la valeur. Pourtant, avant de résumer sa doctrine pour en apprécier la structure logique, il faut parler, très brièvement, de la façon dont il envisage la mesure des valeurs. Sous ce rapport, il nous dit qu' « *une mesure des valeurs, dans l'acceptation ordinaire du mot mesure, désignerait quelque chose qui servit à l'appréciation de la valeur de tout* » (1). Seulement il observe que la valeur, étant un rapport entre deux objets, ne peut pas être mesurée qu'à condition de comparer à la mesure ces deux objets pour constater quelle est la valeur de l'un par rapport à l'autre. Ceci s'applique aux marchandises **quand on les envisage en temps et lieu donnés**, et dans ces conditions toute marchandise peut jouer le rôle de mesure.

Si l'on pense maintenant à une mesure des valeurs en temps et lieux différents, la monnaie ou toute autre marchandise pourra être employée aussi bien que dans un même temps et dans un même lieu à condition qu'on nous fournisse les mêmes données; pourvu que nous puissions comparer à la mesure non seulement une marchandise mais les deux ou plusieurs qui sont

(1) St. Mill, « Principes d'Economie Politique », Tome II, page 94.

nécessaires à la conception de l'idée de valeur. Néanmoins, une condition est indispensable : il faut que la valeur de la marchandise qui sert de valeur n'ait pas changé; cette chose est impossible si l'on envisage un espace de temps relativement long. La monnaie, selon St Mill, possède sous ce rapport des qualités appréciables. Seulement sa valeur ne manque pas de demeurer instable pour des temps et lieux différents. Ainsi, après toute une série de syllogismes notre auteur conclut qu'une mesure invariable des valeurs ne peut guère exister, vu la quantité d'instabilité qui est à la base de la notion de valeur et qui s'oppose à l'idée d'une mesure, fixe et invariable par définition (1).

Deux qualités précieuses donnent à l'œuvre de St. Mill un mérite incomparable : l'analyse minutieuse de tous les faits particuliers, et la coordination logique et scientifique de ce matériel important. Ses idées sur la valeur, quoiqu'elles n'ajoutent presque rien d'essentiellement nouveau aux éléments déjà existants, l'emportent sur celles des économistes précédents autant par leur clarté incomparable que par l'examen scrupuleux qu'elles révèlent. Sans rien négliger du labeur des économistes antérieurs; il s'évertue à discerner, avant tout, ce qu'il y avait de plus méritoire dans leurs idées pour en faire les assises de ses raisonnements. Ad. Smith, avec sa distinction judicieuse entre la valeur d'usage et la valeur d'échange, Ricardo et Mac Culloch,

(1) Il faut noter que l'auteur critique vivement les écrivains qui l'ont précédé, pour avoir voulu envisager la question de mesure indépendamment du rapport entre deux objets : « Ce que les écrivains ont recherché, c'est un moyen de constater la valeur d'une marchandise par une simple comparaison avec la mesure, sans comparaison avec une autre marchandise ». (Tome II, page 95). Plus loin il critique également les affirmations de Smith en la matière et plus spécialement les deux mesures que cet auteur préconise, à savoir le blé et le travail.

par leur analyse pénétrante du coût de production, Malthus, grâce à ses remarques importantes sur les modalités de la loi de l'offre et de la demande, ont trouvé en la personne de St. Mill un héritier digne de pareils ancêtres, un systématisateur à la fois consciencieux et intelligent. Pour cette raison, c'est surtout dans ce dernier rôle que nous allons examiner très rapidement son apport scientifique, par lequel il mérite bien d'être classé parmi les théoriciens les plus émérites de l'Economie Politique. Son livre, et plus spécialement ses chapitres consacrés à la valeur, sont si édifiants pour quiconque désire s'instruire sur le sujet en question, qu'ils constituent une étape historique très importante au sein de l'évolution de la théorie de la valeur en Angleterre.

Tous les auteurs classiques, depuis Ad. Smith, se sont complus à confiner leurs recherches scientifiques sur la valeur d'échange seule. St. Mill continue cette tradition tout en opérant la rectification très importante que nous avons vue en parlant de la valeur d'usage. Vient, ensuite, l'examen des espèces de valeur, point sur lequel l'auteur est d'accord avec ses devanciers dont il ne se distingue que par l'extrême précision du raisonnement. En ce qui concerne, en troisième lieu, les règles qui régissent la valeur, nous ne saurions trop préconiser sa perspicacité scientifique qui, desservie par un rare talent d'écrivain, a abouti à la coordination d'une foule d'éléments précieux, jusqu'alors en état de désordre et d'anarchie. Ad. Smith semblait bien s'appuyer sur le travail pour expliquer les lois de la valeur. Ricardo fait un pas en avant en se servant du coût de production pour en faire le pivot de cette même notion; Malthus, quand il parle du sujet en question, s'attache surtout à la loi de l'offre et de la demande, tandis que St. Mill attribue à chacun de ces

divers éléments le rôle qui lui convient. La division tripartite qu'il admet pour les divers objets échangeables, lui facilite énormément la distinction entre les différents cas qui se présentent pour donner à chacun la solution qu'il mérite. Ainsi, dans son œuvre, le travail trouve toute la place qui lui appartient, le coût de production ne cesse point de jouer le rôle de régulateur de la valeur pour une classe, très nombreuse, de produits, tandis que le domaine d'application de la loi de l'offre et de la demande est bien délimité.

En ce qui concerne, en dernier lieu, la question mesure des valeurs, St. Mill est très catégorique dans ses affirmations. Sans nullement s'égarer dans des voies de syllogismes nébuleux, il conclut à l'impossibilité d'existence d'une mesure invariable tant recherchée par les premiers classiques.

Au total, et pour résumer les constatations faites ci-dessus, nous pouvons affirmer qu'il y a une cause principale qu'on doit mettre en relief quand on examine la valeur chez St. Mill. C'est que cet auteur constitue le type de théoricien éminent, qui demeure l'écrivain le plus représentatif des conceptions des premiers classiques. Sous ce rapport il nous semble que MM. Gide et Rist ont raison quand ils opinent qu'avec St. Mill les différentes conceptions classiques sont portées à leur apogée. Cette idée nous l'acceptons sans réserve pour ce qui concerne plus spécialement la valeur.

DEUXIÈME PÉRIODE (de 1871 à 1890)

ou de Stanley Jevons à Alfred Marshall

Avec la publication de l'ouvrage magistral de St Mill, il semblait que la théorie de la valeur en Angleterre, avait acquis une forme scientifique définitive. Comme nous l'avons démontré au cours du précédent chapitre, cet auteur ingénieux s'est évertué, avec succès, à mettre à profit tout le matériel précieux que les économistes précédents lui avaient légué, sans toutefois négliger d'y apposer le sceau de son génie incontestable. Ainsi, cette épineuse question de valeur paraissait aux yeux des économistes comme une sorte d'entité logique dont les parties composantes n'avaient plus besoin d'élucidation. Stuart Mill lui-même fut à tel point impressionné par les heureux résultats de ses recherches qu'il se permit d'avancer l'opinion téméraire que nous avons déjà vue. Néanmoins, quoique la science économique soit restée stationnaire pendant plus de 20 ans, un profond renouvellement allait se produire dans le domaine des analyses scientifiques de la valeur. Ce fait, d'une importance capitale est intimement lié avec l'apparition de l'école néo-classique ou hédlonistique, née par réaction contre les tendances destructives de l'école historique. On sait bien que cette dernière

avait essayé de refuser à l'Economie Politique le droit de cité, dans la sphère des sciences morales et politiques, droit qu'elle avait si noblement conquis grâce aux travaux des premiers économistes. C'est surtout sur le continent et notamment en Allemagne que la négation de la substance scientifique aux études économiques a trouvé un champ d'application assez vaste. En France, et plus spécialement en Angleterre l'énorme majorité du monde scientifique continue à cultiver la tradition classique, sans s'écarter sensiblement des opinions et surtout des méthodes inaugurées par les grands maîtres. Pourtant malgré la vénération profonde des économistes à l'égard de leurs devanciers célèbres, la façon d'envisager les questions économiques que la réaction contre l'école historique avait mise en œuvre, n'a pas tardé d'envahir la pensée des économistes anglais. La nouvelle manière d'examiner les problèmes économiques fait de l'élément psychologique le pivot de toute analyse de la valeur et apparaît souvent accompagnée des raisonnements mathématiques, appliqués jusqu'alors aux sciences exactes seules. Ce qui est très curieux c'est que la tendance en question s'épanouit simultanément dans plusieurs pays. En conséquence, ce mode de raisonner sur la valeur, fondé sur une base, sinon absolument neuve, tout au moins assez différente de celle qui nous est déjà familière, apparaît d'un côté en Angleterre dans le livre de Stanley Jevons (1), publié en 1871, pendant que Carl Menger, (2), en Autriche, soutenait une thèse identique dans un ouvrage qui est de la même année que celui de Jevons. Ainsi l'année 1871 marque une date décisive pour

(1) L'ouvrage de Stanley Jevons est intitulé : « The theory of Political Economy » (Traduit en français par H. E. Baubault et M. Alfassa.)

(2) L'ouvrage de Carl Menger porte le titre : « Grundsätze der Volkswirtschaften ».

l'histoire de la valeur en Angleterre, et c'est pour cette raison que nous allons développer assez longuement tous les travaux scientifiques correspondants.

Les explications préliminaires étaient nécessaires pour que le lecteur comprenne plus facilement les raisonnements qui vont suivre. Dans ce travail, à savoir l'analyse de la théorie de la valeur par Stanley Jevons, nous tenons à déclarer que nous nous sommes principalement basés sur son ouvrage précité, ouvrage qui contient tous les éléments qui permettent de constater ce qu'il y a de vraiment original dans sa pensée par rapport au sujet qui nous occupe.

CHAPITRE VI

Stanley Jevons

§ 1. — SON ORIGINALITÉ — SA MÉTHODE

Stanley Jevons peut être classé parmi ceux des auteurs de l'école hédonistique qui s'efforcent de combiner l'analyse psychologique avec la rigidité de l'exactitude des démonstrations mathématiques (1). Cette façon d'envisager la valeur constitue la cause principale, sinon unique, qui fait de notre auteur un novateur hardi. La base psychologique qu'il accepte pour expliquer le phénomène et les variations de la valeur, ainsi que le système d'équations qu'il invente pour donner plus de précision possible à cette notion vague et abstraite, ces deux tendances absolument nouvelles de son esprit ont tôt fait pour discréditer dans une certaine mesure le splendide édifice de l'école ricardienne. Pourtant, malgré ce que nous venons d'avancer, l'auteur ne se considère pas pour un démolisseur. Il prétend, au contraire, surtout en ce qui concerne l'application des mathé-

(1) Gide et Rist. « Histoire des doctrines », page 621 : « On peut donc nous critiquer pour avoir classé les économistes mathématiques dans un chapitre qui porte pour titre les hedonistes ; mais pourtant quelques-uns d'entre eux, notamment Stanley Jevons, emploient les deux méthodes et en tout cas la plupart ont ceci de commun de faire de l'Economie Politique, comme ils disent, une science exacte, disons plutôt une science abstraite. »

matiques en Economie Politique, qu'il a eu des précurseurs qui en ont fait autant. Sur ce point, il se montre si affirmatif qu'à le croire, il faudrait le considérer plutôt comme continuateur des classiques que pour un révolutionnaire de la pensée économique. Le seul point sur lequel il s'accorde le privilège d'originalité dans l'exposition scientifique, est celui où il se vante d'avoir fait sciemment et d'une façon plus systématique ce que les auteurs antérieurs n'ont fait qu'inconsciemment. Comme preuve de cette opinion, il n'hésite pas à citer certains passages puisés dans les ouvrages des classiques anglais pour affirmer que ces derniers ayant à faire à une science qui s'occupe de quantités, furent impuissants de se soustraire à l'influence des mathématiques. Ad.Smith en parlant de la mesure des valeurs, de l'effort et de l'égalité (1), John Stuart Mill en traitant les conditions du commerce international, Cairnes en s'efforçant de constater le coût de production, tous ces auteurs là se sont montrés des économistes mathématiciens. C'est surtout en parlant du dernier de ces trois auteurs que Stanley Jevons s'exprime avec une certaine amertume. Témoin la préface de la deuxième édition de son livre : « *Bien que mon honorable ami et prédécesseur ait expressément abjuré mes doctrines dans son chapitre préliminaire, il a inconsciemment adopté la méthode mathématique en tout sauf en apparence* ».

Aussi, pour Stuart Mill, il ne manque pas de se montrer extrêmement sévère en disant que la partie mathématique de ses principes d'Economie Politique est la plus vraie et la plus durable.

Par ailleurs, et en ce qui concerne les économistes du continent, l'auteur ne manque pas de s'en reconnaître des précur-

(1) Smith. « Richesse des Nations », Chapitre IV.

seurs directs en ce sens que ces économistes ont employé le raisonnement mathématique d'une façon plus ou moins claire et manifeste. A ce propos, il cite certains des économistes français comme Condillac et son ouvrage « *Sur le commerce et le Gouvernement* » de 1776; Dupuit, Cournot et ses « *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des Richesses* » de 1838, Esmenard du Mazet et du Mesnil Marigny. Parmi les auteurs mathématico-économistes allemands, il relève les noms de Gossen et von Thünen et rend hommage à Auguste et Léon Walras qui appartiennent à la pléiade des économistes français, quoique ayant professé à Lausanne. Il termine son énumération en citant quelques auteurs italiens et certains anglais parmi ses contemporains tels que Macleod, Alfred Marshall, etc.; et l'auteur de conclure par la phrase suivante : « *D'après ce que je viens d'établir maintenant, dans cette préface, il est évident qu'on ne peut plus attribuer le caractère de nouveauté aux traits principaux de cette théorie. Il est clair que beaucoup en est dû à Dupuit et qu'une grande part du reste doit être attribuée à Gossen. Le regret pourra aisément se muer en satisfaction, si je réussis éventuellement à faire comprendre et apprécier ce qui a été si regrettablement négligé* ».

En ce qui concerne maintenant la base psychologique de son examen de l'Economie Politique, Stanley Jevons qui, comme nous le verrons immédiatement après, se fonde presque entièrement sur l'**utilité**, se trouve également des précurseurs. C'est à cette occasion qu'il rend hommage au génie scientifique de J. B. Say, aussi bien qu'à celui de Condillac, à l'égard duquel il affirme que « *c'est dans les quelques premiers chapitres de cet ouvrage philosophique (1) plein d'agrément que nous trou-*

(1) Il s'agit de l'ouvrage déjà cité « *Le commerce et le Gouvernement* ».

vons, peut-être, la première énonciation nette de la connexion vraie entre la valeur et l'utilité ». Dans le même ordre d'idées, il cite également l'ingénieur français Dupuit dans un passage de sa préface à la deuxième édition de son livre, passage plein d'éloges et de vénération : « *La parfaite compréhension de la théorie de l'utilité appartient à l'ingénieur français Dupuit, qui fit observer, en parlant de travaux publics, que non seulement l'utilité d'un produit varie immensément d'un individu à un autre, mais qu'elle diffère aussi largement pour la même personne suivant les circonstances* ». Il dit : « *Nous verrions que l'utilité du morceau de pain peut croître pour le même individu depuis zéro jusqu'au chiffre de sa fortune entière* » (1).

Au total, Jevons, malgré qu'il affirme avec modestie qu'il ne jouera pas le rôle de révolutionnaire, se trouve en contradiction flagrante autant avec lui-même qu'avec ses écrits. La preuve en est que dans la préface, à la deuxième édition de son ouvrage, il énonce ceci : « *La conclusion à laquelle je viens avec une certitude toujours croissante est que le seul espoir de parvenir au véritable système de l'Economique est de rejeter maintenant et pour toujours les affirmations confuses et absurdes de l'école ricardienne. Nos économistes anglais ont vécu dans le paradis des fous. La vérité est avec l'école française et le plus tôt nous reconnaitrons ce fait, le mieux pour le monde entier, sauf, peut-être, pour les quelques écrivains qui sont trop étroitement attachés aux vieilles doctrines erronées pour se permettre de les répudier* ». D'un autre côté, et en parlant de l'usage des mathématiques, Stanley Jevons prétend que tous les économistes, puisqu'ils traitent de quantités, doivent être mathématiciens **sous peine de n'être pas scientifiques**. Si l'avis de la plupart des

(1) Dupuit : « De l'influence des péages, etc. », page 185 (1848).

auteurs est que ceci n'est pas possible puisque l'économie Politique ne constitue pas une science exacte, Jevons opine, de son côté, que ces auteurs confondent les sciences mathématiques et les sciences exactes. Cette confusion n'est guère fondée selon lui, puisque les mathématiques elles-mêmes ne sont exactes qu'approximativement. Son mode de procéder sera, et il ne manque pas de le déclarer avec un certain orgueil, le mode mathématique (1) : « *Ma théorie de l'Economie a un caractère purement mathématique* » et plus loin, à la même page : « *Il est clair que l'Economie, si elle doit être une science exacte, doit être une science mathématique* » : Ayant fourni ces explications préalables sur les méthodes employées par Stanley Jevons, nous pouvons aborder la question de valeur pour voir comment il la comprend et quels fondements logiques il lui accorde.

§ 2. — VALEUR : SON ORIGINE, SES ESPÈCES

Tout d'abord, ce qu'il y a d'essentiel dans la pensée de Jevons en ce qui concerne la notion de valeur, c'est son extrême méfiance à l'égard de ce terme, vague et ambigu. Il propose, en conséquence, de lui substituer celui plus substantiel de **rapport d'échange** (ratio of exchange) qui remplacerait, bien entendu, la valeur d'échange. Cette considération se justifie par ce fait que la valeur n'apparaît qu'au moment de l'échange, constituant ainsi une simple circonstance (2). Dans ces conditions, la valeur

(1) Stanley Jevons. « *Théorie de l'Economie Politique* », préface à la deuxième édition, page 55.

(2) Jevons a trouvé dans cette voie un disciple en la personne de M. Aupetit. Celui-ci écrit à la page 85 de son ouvrage, intitulé : « *La Théorie de la monnaie* » : « L'expression de valeur(aujourd'hui vide de tout contenu, nous paraît appelée à disparaître du vocabulaire scientifique... Il n'y a aucun dommage appréciable à négliger, comme nous l'avons fait cet élément parasite et à envisager l'équilibre économique dans son ensemble sans même prononcer le mot valeur ».

n'est plus considérée comme une chose en soi, mais bien comme une simple expression ; et c'est justement pour cette raison qu'il serait superflu de tâcher d'en rechercher la cause, le fondement ou la nature comme faisaient les classiques.

Pourtant, malgré l'effort constant des mathématiciens de débarrasser la science économique de la notion de valeur, ce résultat, tant recherché, ne fut pas atteint. Jevons, qui se dit lui-même un mathématicien des plus militants, n'a pu s'empêcher d'aborder la question de nature de la valeur ou bien celle de son origine. A cette dernière notamment il a consacré tout un paragraphe de son ouvrage dans lequel, outre qu'il discute les opinions des classiques, il tient à exprimer lui-même son avis sur le sujet. Ainsi les économistes mathématiciens, et avec eux Jevons, malgré leur tendance obstinée de ramener tout à l'échange et ses équations, n'ont réussi que dans une faible mesure. Bien au contraire, il y en a certains, parmi lesquels Stanley Jevons, qui ont enrichi la notion de valeur d'observations nouvelles, en dehors de toute considération d'échange.

Maintenant, en ce qui concerne l'auteur dont nous nous occupons dans le présent chapitre, il faut dire tout de suite qu'il fait entièrement dépendre la valeur de l'utilité. Cette notion dont l'importance avait été entrevue par les classiques mais chez qui, cependant, elle n'a joué qu'un rôle très effacé, devient la notion capitale, l'assise solide et inébranlable de tous les raisonnements sur la valeur. L'auteur nous atteste ce fait par les paroles suivantes : « *De longues réflexions et recherches m'ont amené à l'opinion assez nouvelle pour la science économique anglaise que la valeur dépend entièrement de l'utilité. Les opinions prédominantes font du travail plutôt que de l'utilité l'origine de la valeur et certains même affirment nettement que le travail est*

la cause de la valeur. Je montre, au contraire, que nous n'avons qu'à exprimer soigneusement les lois naturelles de la variation de l'utilité qui dépend de la quantité de produit en notre possession pour arriver à une théorie satisfaisante de l'échange...

Sous ce rapport, comme nous l'avons déjà dit plus haut, il rend hommage aux économistes français et notamment à J. B. Say, qui, avec une ingénuité sans égale, a su montrer à ses compatriotes le bon chemin. En parlant, par contre, de ses devanciers de l'école classique, il les critique sans circonlocution pour avoir voulu faire du travail la cause presque exclusive de la valeur, en se basant sur des faits d'un caractère plutôt douteux. Selon lui, toutes les fois qu'il y a quelque raison apparente de croire que le travail est la cause de la valeur, nous découvrons ce qui avait conduit à admettre pareille opinion; ainsi, au cas où le travail semble déterminer la valeur, ce n'est que d'une manière indirecte en faisant varier le degré d'utilité du produit, grâce à l'accroissement ou la diminution de l'offre qu'il provoque.

Ayant ainsi accordé à l'utilité un rôle prédominant, l'auteur s'empresse de nous en donner une définition. Après avoir dit, que *« toute ce qui peut produire du plaisir ou prévenir un effort peut posséder de l'utilité »*, il emprunte à J.-B. Say (1) sa définition sans négliger de la faire accompagner de celle de Bentham. (2) Mais il faut bien remarquer et c'est justement sur ce point que Jevons se révèle un observateur profond. La notion d'utilité est disséquée par lui de façon à faire des distinctions

(1) Stanley Jevons. « La Théorie de l'Economie politique ». Chapitre III, page 97 : « La Faculté qu'ont les choses de pouvoir servir à l'homme de quelque façon que ce soit ».

(2) Introduction to the Principles of Morals and Legislation, page 3 : « Par utilité on entend cette propriété d'un objet par laquelle il tend à procurer un profit, un avantage, un plaisir, un bien ou du bonheur, ou, ce qui revient aussi au même, à empêcher qu'il se produise un dommage, un effort, un mal ou un malheur à ceux dont l'intérêt est en jeu ».

d'une importance extraordinaire. Chez les économistes antérieurs, tant anglais que français, l'utilité n'était qu'une notion générale, abstraite et trop confuse. Dans ses écrits, au contraire, elle devient plus positive grâce à la distinction qu'il établit entre l'**utilité totale** et l'**utilité finale** ou **utilité terminale**. L'utilité totale, que l'auteur confond autant que les classiques avec la valeur d'usage, n'est autre que l'utilité d'une chose prise dans sa généralité, sans considération de l'utilité des différentes parties ou portions dont cette chose se compose. Pour éclaircir nos idées, l'auteur prend comme exemple l'eau « *qui peut être sommairement définie comme la plus utile de toutes les substances* » (1). Son abondance ne peut guère affecter ou diminuer son utilité totale qui demeure indépendante de sa quantité. Bien au contraire, on serait peut-être autorisé à affirmer que la surabondance confirme la notion d'utilité totale puisqu'elle rend possible la satisfaction d'un cercle plus étendu de besoins.

Cette utilité totale, telle qu'elle est définie par l'auteur, serait-elle de quelque importance scientifique ? Pas du tout. L'auteur la néglige à tel point que c'est à peine s'il lui consacre quelques lignes dans son ouvrage. On pourrait dire que le lecteur sent l'impatience de l'auteur pour finir avec cette notion stérile, afin d'aborder, le plus tôt possible, celle, plus intéressante, d'utilité finale ou terminale que nous allons examiner.

Maintenant en ce qui concerne cette dernière, on pourrait remarquer, en premier lieu, que Stanley Jevons ne nous en a pas donné une définition satisfaisante, lui qui a si bien analysé sa substance. En page 241 de son ouvrage, il la définit comme étant « *le désir restant qui subsiste pour nous ou d'autres, de*

(1) Stanley Jevons. « Théorie de l'Economie Politique », page 105. « Toute quantité supplémentaire nous est relativement indifférente ».

posséder davantage d'un produit ». Cette définition ne donne qu'une idée vague, sinon imparfaite, de la nature de l'utilité finale. Pourtant, si nous nous reportons à son analyse détaillée, nous trouvons que sa pensée est exprimée avec une méthode et une clarté incontestables. Suivons-le dans ses raisonnements pour bien comprendre ce qu'il entend par ce terme nouveau.

La base de cette notion se trouve dans l'idée de satisfaction graduelle des besoins humains. Contrairement à ce que nous avons vu plus haut, en parlant de l'utilité totale, la quantité d'une chose joue ici le rôle le plus important, en ce sens que l'on envisage les parties plus ou moins nombreuses dont elle se compose. Selon l'idée de Jevons, plus les unités qu'on possède d'un objet augmentent en nombre, moins ces mêmes unités possèdent de valeur, puisqu'elles servent à la satisfaction des besoins de plus en plus faibles. Le contraire est également vrai de sorte qu'on pourrait affirmer, sans aucun risque d'enfreindre l'évidence..., que la valeur des diverses parties dont une chose se compose augmente à mesure que le nombre de ces parties devient de plus en plus limitée. L'auteur, lui-même, s'explique dans le passage suivant (1) : *« Bien des produits qui nous sont des plus utiles ne sont que peu estimés et désirés. Nous ne pouvons vivre sans eau et cependant, dans les circonstances ordinaires nous ne lui trouvons pas de valeur. Pourquoi ? Simplement parce que nous en avons d'habitude une telle quantité que son degré final d'utilité est presque réduit à zéro. Nous jouissons chaque jour de l'utilité presque infinie de l'eau : mais dans ce cas nous n'avons pas besoin d'en consommer plus que nous en avons. Que la fourniture d'eau devienne insuffisante*

(1) Stanley Jevons. « Théorie de l'Economie Politique », page 144.

par la sécheresse, nous commencerons à apprécier les degrés plus élevés d'utilité que nous n'apprécions que peu en d'autres temps. » De cet exemple Jevons tire la règle suivante (1) : «... le degré d'utilité varie avec la quantité de produit et finalement décroît de la même manière que cette quantité croît. » Ce principe ne veut dire autre chose, qu'il y a un degré de satiété pour chaque individu, degré qui, quand il est atteint, les quantités additionnelles du produit sont dénuées de toute utilité. Seulement il faut remarquer que la décroissance et la disparition de l'utilité des quantités additionnelles ne fonctionnent pas seulement en raison des individus que l'on envisage, mais elles sont plus ou moins rapides suivant qu'il s'agit de besoins animaux de l'homme, ou bien de ceux correspondant aux exigences d'une personnalité plus raffinée. D'une façon générale la décroissance et la satiété sont rapides par rapport aux premiers, pour prendre une allure plus ou moins ralentie à mesure que l'on aborde les seconds.

Telle est, dans sa forme générale, la notion d'utilité finale. Par sa substance logique, elle constitue un élément tout nouveau qui s'introduit dans les dissertations scientifiques, élément qui suffit à lui seul pour donner à la question de valeur un aspect différent de ce qu'elle présentait sous la plume des classiques. Pourtant, l'auteur qui manifeste toujours la tendance de se faire passer pour un continuateur plutôt que pour un novateur, n'hésite pas à nous avouer qu'encore sur ce point il a eu des précurseurs. Ceux-ci au nombre de trois sont classés par l'auteur dans l'ordre suivant :

1°) **Nassau Senior.** Nous connaissons déjà par le chapitre consacré à cet auteur ce qu'il entendait par sa « **loi de variété** ».

(1) Stanley Jevons. « Théorie de l'Economie Politique », pages 114-115.

Stanley Jevons attache tant d'importance au passage du livre de cet auteur consacré à l'idée en question, que nous nous croyons obligés de le reproduire : « *Il est évident que nos désirs ne tendent pas tant à la quantité qu'à la diversité. Non seulement il y a des limites au plaisir que des produits d'une catégorie peuvent procurer, mais le plaisir diminue dans un rapport qui s'accroît rapidement avant que ces limites soient atteintes. Deux articles de même espèce procurent rarement deux fois le plaisir dû à un seul et dix donneront, encore moins cinq fois le plaisir de deux. Proportionnellement, par suite, plus un article est abondant, plus le nombre de ceux qui en sont pourvus et ne désirent que peu en accroître leur provision sera vraisemblablement grand, et relativement à eux, la quantité supplémentaire perd toute, ou presque toute, son utilité. Et si le produit est proportionnellement rare, le nombre de ceux qui en ont besoin, et le degré auquel ils en ont besoin seront vraisemblablement accrus, et son utilité ou, en d'autres termes, le plaisir que procurera la possession d'une quantité donnée s'accroîtra proportionnellement* » (1).

2) Le second auteur qui a remué cette même question est **Banfield** avec sa « *loi de subordination des besoins* ». Selon cette loi, il existe une différence d'intensité bien marquée entre les divers besoins qu'éprouve l'homme. Celui-ci est naturellement porté à satisfaire les plus urgents pour fixer ensuite son attention sur ceux de nature moins pressante et d'un caractère plus complexe. Jevons n'éprouve pas de difficulté pour faire sienne cette idée, d'ailleurs très juste, sous la réserve d'une petite rectification qui est la suivante : « *tandis que Banfield prétend que la satisfaction d'un besoin d'ordre inférieur ou plus*

(1) Senior. Tiré de l'Encyclopédie métropolitaine (réimp. p. 12).

ou moins animal crée chez l'individu d'autres besoins d'une nature plus ou moins élevée, besoins qui n'existaient pas jusqu'alors; Jevons, au contraire, opine que ces besoins comparativement plus raffinés existaient déjà chez l'individu, mais que leur manifestation était entravée par l'existence de besoins d'ordre inférieur encore inassouvis.

3) Le troisième et dernier auteur que Stanley Jevons mentionne dans son ouvrage, pour avoir entrevu avec une grande netteté la nature et les manifestations de l'utilité, est **Richard Jennings** dont les recherches scientifiques sur les matières qui nous occupent sont relevées d'une façon toute particulière par notre auteur : « ... l'auteur qui me paraît avoir le plus clairement apprécié la nature et l'importance de la loi d'utilité est *Richard Jennings* » (1). Telle est l'admiration de Stanley Jevons à l'égard des opinions de Jennings qu'il considère comme essentielle pour la compréhension de ses idées à lui, la reproduction exacte de certains passages puisés dans les « *Eléments naturels de l'Economie Politique* ». Nous ne sommes pas loin de partager les sentiments de notre auteur sur Jennings et c'est justement pour cette raison que nous allons fournir au lecteur un extrait, assez long mais très substantiel, de son ouvrage, chose qui, d'ailleurs, a été faite par Stanley Jevons lui-même : « *Passant du pouvoir relatif des produits de provoquer des sensations aux sensations absolues et dépendant seulement des quantités de chaque produit, les hommes de toute condition ne savent que trop que le degré de chaque sensation n'est nullement mesuré par la quantité du produit en relation avec les sens. Ces effets ont besoin d'être étroitement observés parce qu'ils sont le fon-*

(1) Cet auteur a publié en 1855 un petit livre intitulé : « *Natural elements of Political Economy* » (London, Longmans).

dement des variations dans le prix en argent que des objets de valeur cotent en des temps d'insuffisance et d'abondance différentes; nous devons, par suite, fixer notre attention sur eux pour rechercher la nature de la loi suivant laquelle les sensations résultant de la consommation varient en degré avec les variations en quantité du produit consommé.

« Nous pouvons fixer un objet jusqu'à ce que nous ne puissions plus le discerner, écouter jusqu'à ce que nous ne puissions plus entendre, sentir jusqu'à ce que le sens de l'odorat soit tari, goûter jusqu'à ce que l'objet provoque notre écœurement, pousser la sensation de toucher jusqu'à ce qu'elle finisse par devenir pénible, nous pouvons consommer de la nourriture jusqu'à ce que nous soyons pleinement rassasiés et faire usage de stimulants jusqu'à ce que toute ingestion ultérieure soit douloureuse. D'autre part, le même objet soumis à l'action de ces mêmes sens pendant un temps d'une durée modérée ou la consommation de la même nourriture ou des mêmes stimulants quand nous sommes épuisés ou las, peut être très agréable. Si l'on conçoit que toute la quantité du produit consommé entre ces deux états de sensation, l'état de satiété ou l'état d'inanition soit divisé en un nombre de parts égales, chacune affectée de ses propres degrés de sensation, la question à résoudre sera de savoir quel rapport il y a entre la différence dans les degrés de sensation et la différence dans les quantités du produit ?

« Premièrement, eu égard à tous les produits, nos sensations montrent que les degrés de satisfaction ne procèdent pas paripassu des quantités consommées; elles ne procèdent pas également avec chaque fraction du produit offerte à nos sens pour cesser soudainement, mais elles diminuent graduellement jusqu'à ce qu'elles disparaissent également et que des fractions

ultérieures ne produisent pas des satisfactions ultérieures. Dans cette échelle progressive, les incréments de sensation résultant d'incrémentés égaux du produit sont de plus en plus petits à chaque instant, chaque degré de sensation étant moindre que le degré précédent. En nous plaçant au point de vue médian de sensation, le juste milieu, l'aurea mediocritas, le ariston metron des sages qui est l'état le plus habituel de la masse de l'humanité, et qui, par suite, est la position la meilleure pour mesurer les déviations du quantum habituel, nous pouvons dire que la loi qui exprime la relation entre les degrés de sensation et les quantités du produit a le caractère suivant; si la quantité moyenne ou modérée des produits vient à être augmentée, la satisfaction qui en résulte s'accroît à un moindre degré et finalement cesse entièrement de s'accroître; si la quantité moyenne ou modérée vient à être diminuée, il s'ensuivra une perte de plus en plus grande de satisfaction et le préjudice en résultant deviendra à la fin excessivement grand ».

Comme on voit bien, la base de la notion de l'utilité finale se trouve clairement exposée dans les lignes qui précèdent. Par conséquent, ce n'est pas par trop de modestie que Stanley Jevons se refuse le titre d'innovateur. Dans cette affirmation, apparemment, comme dans beaucoup d'autres, notre auteur n'est pas loin de la vérité. Néanmoins, ce que nous devons relever d'une façon particulière, c'est que Stanley Jevons, seul, en a su tirer le meilleur parti possible, et cela, tant pour s'en servir d'une façon très large dans l'explication de tous les problèmes économiques que pour nous donner une nouvelle théorie de la valeur, admirablement charpentée.

Pour récapituler tout ce que nous avons avancé au cours de

ce long paragraphe, il serait très important de citer les distinctions qu'en fait l'auteur lui-même du terme valeur :

- a) Valeur d'usage = utilité totale;
- b) Evaluation du désir = degré final d'utilité.
- c) Valeur d'échange ou pouvoir d'achat = rapport d'échange.

De ces trois espèces de valeur, l'auteur rejette la première puisqu'elle apparaît à ses yeux comme totalement dépourvue d'intérêt scientifique.

Par rapport à la seconde, au contraire, sa conduite est différente. Il la considère, et nous l'avons déjà fait pressentir, comme la pierre angulaire pour l'explication des conditions de la troisième, la valeur d'échange ou rapport d'échange qui, suivant la tradition classique, est la seule dont doivent s'occuper les économistes. Il faut bien remarquer que, sur ce dernier point, Stanley Jevons est d'accord avec les classiques continuant une tradition presque centenaire, sauf, bien entendu, en ce qui concerne l'interprétation nouvelle qu'il nous en fournit, de son fonctionnement et dans l'examen duquel nous entrons dans le paragraphe suivant.

§ 3. — DÉTERMINATION DE LA VALEUR

Sous ce titre, nous allons maintenant aborder les règles qui déterminent la valeur d'échange d'un objet, règles dont l'intelligence nous sera bien aisée grâce aux analyses précédentes. Tout d'abord il faut mentionner la règle générale selon laquelle, toutes les fois qu'il y a rapprochement entre deux objets en vue d'échange, il y a apparition de la valeur d'échange. Ceci implique qu'en dehors de l'échange on ne peut pas parler de valeur au point que la circonstance de l'échange constitue la

condition *sine qua non* de la valeur. Dans ces conditions la valeur d'échange, ou pour faire plaisir à l'auteur, le taux de l'échange est déterminé d'une façon absolue par le degré final d'utilité. Les deux co-échangistes qui se trouvent face à face l'un à l'autre, ne sont déterminés dans la quantité des produits, qu'ils vont se céder réciproquement, que par leurs besoins qui à leur tour se manifestent par le degré final d'utilité.

L'échange par suite ne s'arrête qu'au moment où le degré final de la dernière portion reçue est égal à celui de la dernière portion cédée. Dans ces conditions la valeur d'échange d'une certaine quantité A, que l'on suppose composée de plusieurs unités, est mesurée par la quantité B également composée de plusieurs unités.

Maintenant une autre question surgit. Pourquoi n'y-a-t-il qu'un prix unique sur le même marché, du moment que nous avons à faire à plusieurs individus ayant des besoins, et par conséquent des degrés finals d'utilité bien différents ?

On est à même de répondre à cette question si l'on songe à l'existence de la « **loi de l'unité de prix** » ou « *loi d'indifférence* » selon Stanley Jevons. Cette loi signifie que deux objets, quoique répondant peut-être à des désirs d'intensité très inégale, ne peuvent avoir des valeurs différentes si nous pouvons choisir indifféremment l'un ou l'autre. (1).

Pourtant quand on songe à la question de détermination de la valeur, l'esprit est naturellement porté à se demander : N'y aurait-il pas d'autre élément qui, concurremment avec l'utilité

(1) Les auteurs autrichiens ont démontré plus scientifiquement le même principe en lui donnant le nom de « *loi de substitution* ». Celle-ci signifie que toutes les fois qu'un bien peut être remplacé par un autre pour la satisfaction d'un service quelconque, le remplacé ne peut valoir plus que le remplaçant.

finale, jouerait au moins un certain rôle pour la détermination de la valeur ? Ou bien, en d'autres termes, le travail et plus généralement le coût de production n'influencerait pas la valeur d'échange ? Ensuite, dans quelle mesure de rareté entre-t-elle dans les raisonnements sur la valeur ?

Tout d'abord, en ce qui concerne la première de ces questions, nous pouvons répondre que le rôle du coût de production n'est guère négligé par Jevons. Malgré ses critiques contre les auteurs qui en ont voulu faire le point essentiel et la cause première de la valeur, notre auteur lui assigne pourtant un rôle important quoique **indirect**. Voici comment il exprime sa pensée en la matière : « *La valeur dépend uniquement du degré final d'utilité. — Comment pouvons-nous faire varier le degré final d'utilité ? — En ayant plus ou moins de produits à consommer : — Et comment en aurons-nous plus ou moins ? — En dépensant plus ou moins de travail dans l'obtention de l'approvisionnement. Par suite, d'après cette opinion, il y a deux étapes entre le travail et la valeur. Le travail affecte l'offre, et l'offre affecte le degré d'utilité qui régit la valeur ou le rapport d'échange* ».

Et pour nous donner une idée plus précise de cette notion capitale, Jevons l'expose sous forme de tableau comme il suit :

« *Le coût, de production détermine l'approvisionnement offre, l'approvisionnement offre détermine le degré final d'utilité :*

Le degré final d'utilité détermine la valeur ».

Si l'on envisage maintenant le rôle qu'il assigne à la rareté, on pourrait constater un grand progrès dans la théorie de la valeur.

Nous savons déjà que tous les classiques, sans exception, introduisent la rareté dans leurs analyses pour en faire un des

principaux facteurs de la valeur. Seulement, tant que l'utilité était envisagée sous sa forme **d'utilité totale**, le lien entre cette dernière et la rareté ne pouvait pas se manifester. Par contre, maintenant que l'utilité finale a reçu toute l'importance qui lui appartient, ce lien apparaît très nettement en sorte que nous puissions affirmer avec Jevons que la rareté est à la base même de la valeur pour la déterminer d'une façon indirecte en faisant varier le degré final d'utilité.

Nous avons terminé par ces dernières observations l'analyse de la théorie de la valeur selon Jevons. Cependant, avant d'aborder le chapitre suivant du présent traité, il serait nécessaire de résumer en quelques lignes l'œuvre scientifique de notre auteur.

Autant par son analyse psychologique que par l'emploi très large des mathématiques dans les dissertations sur la valeur, Stanley Jevons se révèle un novateur au milieu des économistes anglais de son époque. Malgré ses affirmations réitérées qu'il ne se présente que comme un continuateur de l'école classique pour ne faire autre chose que de compléter leurs opinions en ce qu'elles paraissent incomplètes, nous croyons, tout au moins en ce qui concerne la valeur, que ses raisonnements portent le sceau d'une originalité incontestable. Ce qui nous autorise à penser de la sorte, c'est la nouveauté qu'il introduisit dans la science économique anglaise en faisant découler la valeur de l'utilité. Cette même voie avait été suivie en France grâce à l'influence du génie de J. B. Say, mais sans que les économistes français soient parvenus à opérer cette distinction fondamentale dans la notion de l'utilité, distinction qui constitue pourtant la seconde et la plus importante des innovations de Stanley Jevons.

En ce qui concerne en troisième lieu l'application des mathé-

matiques en Economie Politique, nous pouvons dire que l'auteur est le premier, sans conteste, à en faire autant. Ce qu'on pourrait peut-être lui reprocher c'est de s'être trop appesanti sur ces dernières pour introduire dans l'Economie Politique un élément qui ne contribue pas toujours à élucider les questions économiques. Pour cette raison et sans nier les quelques avantages de la méthode mathématique de Jevons, nous sommes, pourtant, fermement convaincu que c'est le côté psychologique de ses recherches qui est de beaucoup le plus important.

Par ailleurs on serait peut-être fondé d'avancer que, sur certains points, Stanley Jevons continue la tradition classique. Ainsi, autant que les classiques, il n'accepte que la valeur d'échange; comme eux, il ne place ses assertions et raisonnements qu'à un régime de concurrence libre et sans aucune entrave; comme eux, également, il ne manque pas de porter son attention sur le facteur coût de production quoique dans une mesure beaucoup plus restreinte. Et ceci montre combien les éléments mis en lumière par les premiers économistes étaient précieux pour ne pas être négligés, et à quel point l'évolution ne manque pas à se poursuivre, malgré les innovations hardies que notre auteur a apportées.

Au total, et pour terminer le présent chapitre, nous pouvons dire que l'année 1871, année de la publication du livre de Jevons, marque, pour l'histoire de la théorie de la valeur en Angleterre, une date très décisive dont on ne saurait trop relever l'importance.

CHAPITRE VII

Macleod (1)

Nous avons vu dans le précédent chapitre, entièrement consacré à l'examen des vues de Stanley Jevons sur la valeur, qu'une certaine tendance apparaissait dans les travaux des économistes de cette époque pour introduire en économie politique la rigueur des raisonnements appliqués aux sciences physiques. Or, l'auteur qui fera maintenant l'objet de nos observations est bien de ceux qui, en empruntant très largement aux principes et à la méthode de l'induction, seule admise par les physiciens, a essayé d'ériger l'Economie Politique en science exacte. Ceci constitue en quelque sorte le point commun entre Jevons et Macleod et c'est justement pour cette seule raison qu'ils peuvent figurer l'un immédiatement après l'autre, sans aucune considération d'ordre chronologique qui, pourtant, nous amènerait à respecter ce même classement. Néanmoins, et malgré cette ressemblance en ce qui concerne la méthode, une différence profonde caractérise leurs travaux respectifs notamment pour ce qui est de la valeur. L'œuvre de Stanley Jevons, tout en respectant la tradition, constitue une innovation ingénieuse

(1) Son ouvrage, intitulé : « The principles of Economical philosophy », fut publié en 1872.

et hardie pour la science économique et contient une partie constructive très intéressante; celle de Macleod, au contraire, se distingue par son caractère essentiellement démolisseur et négatif. Pour cette dernière raison, on serait peut-être fondé de lui refuser une place dans un exposé d'évolutions de la théorie de la valeur, si une grande originalité de pensée ne rendait ses réflexions dignes d'attention et d'examen. Pourtant, avant d'aborder ses propres vues sur la notion de valeur, examinons dans un premier paragraphe les caractères distinctifs de sa méthode.

§ 1. — MÉTHODE DE MACLEOD

La méthode nouvelle dont Macleod s'est fait l'apôtre, fut exposée pour la première fois dans deux articles intitulés : **Axiomes et définitions** et **Loi de continuité**. Nous allons analyser cependant chacune de ces deux publications, afin de bien comprendre le sens même de sa méthode. Cette étude nous sera très utile quand nous examinerons son application à la théorie de la valeur.

1) **Axiomes et définitions.** Ce que l'auteur a exprimé tout d'abord, dans l'article publié sous ce titre, c'est sa profonde admiration pour les heureux résultats qu'ont atteint les sciences physiques. Celles-ci, après avoir été des sciences d'opinion, ont fini par devenir des sciences de démonstration ayant des principes et des définitions d'une validité incontestable. Mais comment a pu se produire ce perfectionnement ? Macleod l'attribue exclusivement à ce fait d'une importance capitale, que des explications ont été données sur le sens rigoureux des

mots. Est-ce que ce même résultat a été obtenu en ce qui concerne les sciences économiques ? Nullement ! L'auteur déplore à ce propos l'état lamentable où se trouve l'Economie politique puisqu'elle demeure encore une science d'opinion ; et cela parce que les économistes ne se sont pas entendus jusqu'à présent dans le domaine de la signification exacte des différents termes. Comme preuve de cette affirmation, il cite le mot valeur dont le sens persiste à être vague et nébuleux. Smith et Ricardo sont vivement critiqués sous ce rapport parce que leurs erreurs en la matière ont été fatales au progrès de la science.

Dans ce même article l'auteur préconise, en second lieu, l'adoption par l'Economie Politique, de la méthode inductive des sciences physiques. A ce sujet, il rend hommage à la clairvoyance du philosophe Bacon, qui était de l'avis que les sciences physiques constituent la base et la préparation pour l'étude des sciences morales et politiques. Il engage, par contre, une lutte vigoureuse avec St Mill qui refuse à l'Economie Politique la méthode de l'induction en alléguant que les économistes les plus distingués l'ont considérée comme une science à priori. Notre auteur n'hésite pas à prouver la fausseté de cette affirmation absolue et générale ; il ne l'accepte que seulement pour Ricardo et ses disciples parmi lesquels St Mill.

En deux mots, c'est la précision du sens des termes employés que l'auteur demande. Cette première difficulté aplanie, l'emploi de la méthode d'induction serait le seul remède possible qui donnerait à la science économique la vigueur et le prestige qui possèdent les sciences exactes.

2) **Loi de continuité.** Dans l'article intitulé « **loi de continuité** » Macleod, essaie de démontrer comment l'admission de cette loi rendrait persuasives les assertions sur les matières

économiques. C'est encore sa grande admiration pour les sciences physiques qui l'a conduit à leur emprunter cette loi. Les très heureux résultats que procure son application, en ce qui concerne la détermination exacte des affirmations des physiciens, l'incitent à chercher avec persistance son extension aux sciences économiques (1). Un passage de cet article nous donnera une idée nette de son enthousiasme, sans réserve, pour l'idée qu'il préconise et nous montrera à quel point il se croit irréfutable en ce qu'il affirme (2) : « Nous avons imaginé deux cas supposés et possibles aux extrémités des prix. Nous avons montré que lorsque le prix est extrêmement bas, il dépend de ce qu'on appelle la loi de l'offre et de la demande, et nous avons montré aussi que, lorsque le prix est extrêmement haut, il dépend de la même loi. Nous avons établi que nulle autre loi n'opère aux points extrêmes, par suite nous affirmons en vertu de la **loi de continuité** que la même loi de l'offre et de la demande régit universellement, uniquement, exclusivement le prix à tous les temps. Nous avons pris ainsi une **position inattaquable**. Nous affirmons que cette induction est aussi concluante que toute autre et qu'aucune critique, aucune chicane ne saurait l'ébranler. D'un poste si solide nous pouvons déclarer que si une autre loi était proposée comme règle des prix, à quelque point intermédiaire entre les extrêmes autre que celle de l'offre et de la demande, cette loi serait fausse; et que s'il en était proposé une autre qui en apparence influencerait les prix dans quelques cas, elle serait reconnue n'être qu'un

(1) La loi de continuité consiste en ceci : « Ce qui a été démontré comme vrai aux extrêmes doit inévitablement être vrai pour les cas intermédiaires. »

(2) Richelot. « Une révolution dans la science économique ».

cas particulier de la loi générale, la logique inductive prouvant que ce n'est pas la vraie loi » (1).

Nous avons terminé nos explications sommaires sur la méthode de Macleod. Le lecteur, nous le croyons au moins, pourra suivre maintenant son application à la théorie de la valeur avec beaucoup de facilité. C'est justement le travail auquel nous allons nous livrer, travail qui constitue la partie la plus importante du présent chapitre.

§ 2. — LA VALEUR. SON ORIGINE. SES CAUSES

En ce qui concerne, tout d'abord, la définition que Macleod nous donne de la valeur, il n'y a rien de spécial à remarquer. Quoiqu'il reconnaisse qu'elle consiste en une estimation qui s'applique à une chose utile, il ne la comprend qu'au moyen d'un échange; c'est justement la raison pour laquelle il n'existe, selon lui, en Economie Politique que la valeur d'échange, qu'il conçoit d'ailleurs de la même façon que les classiques. Sous ce rapport, on pourrait dire qu'il respecte la tradition, qui veut confiner les investigations sur la valeur en général, à la valeur d'échange seule. Pourtant en ce qui concerne les origines de ce même concept, Macleod se montre très différent de ses devanciers; et tandis que pour eux la subjectivité dans l'origine de la valeur ne faisait guère le sujet de leurs recherches, chez Macleod, au contraire, elle apparaît très nettement (1) Le passage suivant, très significatif, pourrait bien justifier pareille affirmation : « *Value, then, like, colour and sound, exists only in the human mind. There is neither colour, nor sound, nor value*

(1) Block. « Les Progrès de la science économique », vol. I., p. 142.

in nature. To say that a thing is useful is entirely the result of a certain state of mind » (1).

Après avoir ainsi élucidé la question d'origine de la valeur, Macleod entre dans l'examen de ses causes, pour s'en admettre qu'une seule et unique. A ce sujet, il existait un certain vague dans les assertions des premiers classiques, qui voyaient tantôt dans le travail seul, tantôt dans les frais de production en général, la cause de la valeur. Il est vrai que St Mill nous a donné par son analyse, une idée très claire du sujet en question. Mais Macleod n'en est pas satisfait. Bien au contraire, il désapprouve, d'un trait de plume, ce qui était considéré jusqu'alors comme la vérité même pour affirmer avec la plus grande apparence de certitude que c'est la **demande** seule qui crée la valeur (2). Un consommateur demande un objet, donc il lui attribue de la valeur et se sent disposé à le payer.

Pourtant l'auteur ne se contente pas d'introduire cette énonciation purement et simplement, sans s'occuper du passé de la science. Pour doter son assertion d'une vigueur logique, il se livre à une polémique implacable contre les idées presque généralement admises jusqu'alors en Angleterre. D'après ce que nous avons vu, lorsque nous nous sommes occupés des idées de Smith et de Ricardo, ces deux auteurs ont recours à la méthode historique, pour nous convaincre de la façon dont le travail avait été la cause première de la valeur. Macleod en fait autant. La méthode historique dessert d'une façon admirable sa pensée pour aboutir à ce résultat tout à fait nouveau que c'est la demande qui provoque la valeur. A ce propos, il écrit « *chacun*

(1) Macleod. « *Principes of economical philosophy* », p. 341.

(2) Macleod. « *Principes of economical philosophy* », Tome I 2^e, 1872.

des producteurs, dès lors (1), savait bien reconnaître que la valeur de son produit ou la quantité des autres produits réputés ses équivalents n'étaient nullement déterminée, par le travail qu'il y avait appliqué, mais résultait principalement des **besoins et des goûts de ses voisins** » (2). On voit, par conséquent, que dans la pensée de Macleod, ce n'est pas le travail qui communique la valeur, mais la valeur qui provoque le travail.

Plus loin, la même idée est répétée d'une façon plus catégorique : « *Le travail et la valeur n'ont entre eux aucune relation nécessaire. Il est vrai, en thèse générale, que la plupart des valeurs sont le résultat du travail, et pourtant le travail n'est dans aucun cas la cause de la valeur* » (3).

D'une façon générale et sous un autre point de vue, on pourrait dire que les idées de Smith et de Ricardo sont à réprover à cause de leur erreur fondamentale commune. Celle-ci consiste en ce que ces deux économistes voient dans le **producteur** celui qui donne la valeur à une chose, tandis que, selon Macleod, c'est du consommateur qu'elle dépend uniquement.

Un autre point sur lequel l'auteur insiste, c'est l'admission par les classiques de la division entre la valeur d'usage et la valeur d'échange. Macleod opine que ceci constitue une idée qui fausse l'Economie Politique tout entière, erreur dont l'origine se trouve dans la confusion suivante : selon lui, les économistes ont l'habitude de considérer la valeur comme la qualité qui fait rechercher les objets. Pourtant l'économie politique n'a rien à voir aux raisons qui déterminent les hommes à désirer certains objets plutôt que d'autres. Elle n'a qu'à accepter ce

(1) C'est-à-dire au moment où la division du travail apparaît dans les sociétés primitives.

(1) Richelot. « Une révolution en Economie Politique », page 15.

(1) Richelot. « Une révolution en Economie Politique », page 20.

fait et en déterminer les conséquences. Cette application du nom de valeur aux qualités qui font désirer un objet est un exemple de l'erreur qui consiste à donner la même appellation au phénomène et à sa cause. Pourtant en Economie Politique, on doit se borner à ce fait, que des individus désirent certains objets dont l'acquisition ne sera obtenue que par la cession d'autres objets ou même du travail de l'individu. Cette quantité d'objets cédés pour un autre constitue la valeur relative de ce dernier objet. Voilà comment Macleod formule sa critique en la matière : « *Sous l'influence de l'erreur qui voit dans la valeur la qualité qui fait rechercher les objets, Ad. Smith a adopté, d'après Turgot, une distinction tout à fait antiscientifique, celle de la valeur d'usage et de la valeur en échange. Cette distinction généralement admise nuit à la véritable intelligence de la matière et doit être écartée* ».

En résumant les idées de Macleod sur la nature d'origine et les causes de la valeur, nous pouvons dire ceci : la valeur n'est acceptée par lui que sous l'aspect de valeur d'échange. Son origine se trouve dans l'estimation de l'individu et sa cause unique et exclusive dans la demande. La distinction entre valeur d'usage et valeur d'échange lui semble absurde et antiscientifique autant que l'opinion que c'est le travail qui est la cause unique de la valeur.

§ 3. — DÉTERMINATION DE LA VALEUR

La question consistant à rechercher le mode ou les modes selon lesquels la valeur se détermine, est traitée par l'auteur dans un chapitre intitulé : « *la théorie des prix* ». Mais pourquoi Macleod ne veut-il pas nous entretenir sur ce sujet, indépendam-

ment des prix ? C'est parce que dans les pays civilisés on a l'habitude de considérer les valeurs relativement à une certaine marchandise appelée monnaie. Voilà comment il s'exprime : « *On n'a pas du reste l'habitude dans les pays civilisés de considérer les valeurs ou les rapports d'échange des objets directement, mais relativement à une certaine marchandise appelée monnaie ou argent. La valeur en argent d'une marchandise est appelée son prix. L'objet de notre présente recherche est donc la découverte des causes qui influencent les prix et leurs changements. Si nous pouvons découvrir une formule générale applicable à tous les cas, à tous les temps, à tous les lieux, la science dont nous nous occupons peut prendre rang parmi les sciences fondées sur l'induction. Si cette découverte était impossible et si chaque cas était régi par des causes particulières, ce ne serait qu'une science d'induction. Nous allons essayer de démontrer qu'elle l'est effectivement et qu'on peut trouver une formule générale d'une application universelle* » (1).

Nous voilà donc arrivés au point le plus intéressant de la doctrine de Macleod, à savoir l'application intégrale de la méthode inductive aux recherches sur la valeur. Comme l'a dit l'auteur, lui-même, cette induction aura l'avantage de fournir à la science économique des lois d'application universelle et générale qui la rapprocheront des sciences exactes. Les constatations de ses devanciers sur la valeur n'avaient guère dans leur application le caractère d'universalité ; mais Macleod prétend y arriver et voici comment :

L'auteur, pour atteindre son but, se croit obligé d'éliminer certaines distinctions généralement admises par les économis-

(1) Richelot. « Une révolution en Economie Politique » page 40.

tes qui l'ont procédé. Ceux-ci, en analysant les questions relatives à la valeur, avaient l'habitude de parler de la **valeur de marché** ou **prix courant**, appliqué à un article vendu en marché public et sous le régime de la concurrence. Macleod n'est pas de cet avis. Il remarque que dans la vie courante il y a beaucoup trop d'articles dont la vente ne se réalise pas dans pareilles conditions, et cherche à trouver une loi ayant un champ d'application suffisamment vaste pour englober toutes les transactions possibles. En suivant sa tendance générale, il recourt aux sciences exactes et plus spécialement à l'astronomie qui lui fournit le terme adéquat pour exprimer ses conceptions. Comme résultat de cette façon de penser en la matière, Macleod obtient le terme de **valeur instantanée** exprimant la valeur d'échange de tout objet à un moment donné et sans aucune considération des circonstances dans lesquelles s'opère l'échange (marché public, ou une vente quelconque). Seulement, malgré ses qualités de généralités d'application en ce qui concerne les circonstances et d'extrême précision par rapport au temps, ce terme est impuissant à lui servir, à lui seul, pour exprimer sa loi générale de la valeur. Il en a besoin d'un autre et c'est également dans les sciences physiques qu'il va le puiser. Comme il remarque avec justesse que « *la même chose peut être plus ou moins utile en un temps qu'en un autre, et par suite un service peut être dit plus ou moins intense* » voilà que le terme d'**intensité de service** s'introduit dans ses raisonnements. Armé de cet outillage, Macleod se sent à même de formuler sa loi. Ainsi, comme le prix de tout service rendu se compose de deux éléments qui sont, d'un côté, l'intensité du service ou le besoin qu'éprouve l'individu qui le reçoit et, d'un autre côté, la puissance de l'individu qui le rend sur ce dernier, la loi générale peut être formulée de la façon suivante : « *Le prix varie en sens direct de*

*l'intensité du service rendu et en sens inverse de la puissance de l'acheteur sur le vendeur ». Cette formule est d'une application universelle et comprend les transactions de toute nature : « Une telle loi, fait observer Macleod, obtenue par une rigoureuse induction de cas imaginés, mais possibles, et par conséquent admis dans la science, de ces cas si vivement recommandés par Bacon pour la découverte des principes généraux, est la grande loi générale qui régit les rapports d'échange des quantités ou des objets dont nous nous occupons. C'est une application de ce qu'on appelle la **loi de continuité** dans la philosophie de l'induction, la loi étant démontrée vraie aux deux extrémités des prix est nécessairement vraie à tous les points intermédiaires. » (1).*

Pour peu que l'on médite sur la nature de la loi générale précédemment énoncée, on reconnaît la substance même de la **loi de l'offre et de la demande**. Macleod, lui-même, s'en est bien rendu compte, sans toutefois s'empêcher de se vanter de la forme scientifique qu'il lui a donnée. En ce qui concerne la détermination de la valeur, cette loi constitue pour lui le principe exclusif qui régit les rapports d'échange en toute circonstance. En d'autres termes, l'auteur en fait le régulateur unique de la valeur quand il s'exprime ainsi : « *Quand nous déclarons que le rapport entre l'offre et la demande est le régulateur unique de la valeur, nous entendons qu'un changement de valeur dépend uniquement d'un changement de rapport et ne dépend de rien autre chose. Nul changement dans les frais de production ne provoquera de changement dans la valeur, s'il n'est accompagné d'un changement dans le rapport de l'offre et de la de-*

(1) RicheLOT. « Une révolution en Economie Politique », page 14.

mande, et c'est seulement par l'effet d'une pareille altération qu'un changement dans les frais de production est accompagné d'un changement dans la valeur ».

On peut remarquer sans beaucoup de peine que Macleod, en s'exprimant comme il procède, se met en opposition manifeste avec les idées de Ricardo. Ceci ne pourrait manquer de frapper son attention; sans égard il s'en prend à Ricardo dans le passage ci-après : « *Ces faits font ressortir la fausseté du principe de Ricardo que ce qui règle les prix, ce sont les frais de production dans les circonstances les plus défavorables. Le contraire est la vérité. C'est le prix qui règle les plus grands frais de production qui peuvent être faits dans les circonstances les plus défavorables dans lesquelles la production peut avoir lieu* » Nous voyons, par suite, que les frais de production, qui selon la tradition de l'école ricardienne constituent le régulateur presque unique de la valeur, sont complètement éliminés, en ce qui concerne leur influence sur la valeur d'échange. Et cela, non seulement par rapport à la valeur d'un objet quelconque, mais encore pour ce qui est des différents éléments qui ont concouru à sa production. La loi universelle de l'offre et de la demande exerce son empire dans tous les cas : « *Elle régit non seulement la valeur de tous les objets, mais celle de chacun de leurs éléments* ». Comme preuve de son avis, l'auteur passe en revue les diverses parties du prix de revient l'une après l'autre. C'est dans cet examen que nous allons le suivre.

Tout d'abord, en ce qui concerne la rente, nous avons vu que Smith lui reconnaît une influence sur le coût de production. Ricardo et son école ont démontré, à leur tour, qu'elle résulte du prix, sauf les quelques exceptions introduites par St-Mill. De son côté, Macleod affirme d'une façon générale que :

« *La vérité est que la rente dérive du prix* » dans tous les cas et sans aucune exception.

Pour ce qui est du travail, Ricardo prétendait que la hausse de la nourriture provoque une hausse des salaires. C'est pourtant le contraire qui a lieu selon Macleod : « *Les salaires, on le voit, ou le prix du travail, sont déterminés par l'intensité du service au moment ou il est rendu* ». Le taux du salaire, on le voit bien, constitue encore un cas d'application intégral de la loi de l'offre et de la demande (1). A l'égard de Ricardo, notre auteur tient le langage suivant : « *Il est visible que les idées de Ricardo au sujet du travail sont dictées par la même erreur qui constitue le vice fondamental de sa théorie de la valeur; il prend toujours l'effet pour la cause* ».

D'une façon analogue, l'auteur démontre que le profit du capital est régi à son tour par cette même loi. Si nous passons sous silence ses raisonnements en la matière, c'est pour éviter des citations extrêmement longues et sans beaucoup d'intérêt pour le sujet qui nous intéresse principalement.

Après avoir ainsi démontré que c'est la loi de l'offre et de la demande qui constitue le régulateur unique de la valeur, Macleod se propose d'en suivre l'application dans les différents cas qui se présentent. A cet effet, il établit une distinction entre le cas où la propriété de l'objet passe du vendeur à l'acheteur, cas où il s'agit d'un changement effectif de propriété, c'est-à-dire aux ventes, puis aux cas où l'acheteur acquiert seulement un usage temporaire ou droit de possession, durant un temps limité sans qu'il y ait changement de propriété. Celle-ci reste bien au vendeur et la possession lui revient à l'expiration du terme.

(1) Richelot. « Une révolution en Economie Politique », page 90.

Dans les deux cas la loi générale s'applique intégralement, en sorte que dans la pensée de Macleod sa prémisse sort victorieuse des épreuves auxquelles il la soumet.

Avec ces observations nous avons terminé le paragraphe sur la détermination de la valeur selon Macleod. Pour résumer tout ce que nous avons dit en cette matière, la phrase suivante suffirait : La valeur des divers objets est uniquement régie par la loi de l'offre et de la demande. Les différents facteurs dont dépend la production d'un objet demeurent également sous l'empire de cette même loi, sans que les frais de production puissent influencer, dans les deux cas, la valeur d'échange. Ceci dit, nous pouvons maintenant examiner, très brièvement dans un quatrième paragraphe, les opinions de l'auteur sur la mesure de la valeur.

§ 4. — MESURE DE LA VALEUR

En commençant ses dissertations sur la mesure des valeurs, Macleod fait la critique du terme étalon des valeurs qu'on a adopté pour caractériser la fonction des métaux précieux. « *Cette expression, nous dit-il, est incorrecte; on ne peut qualifier ainsi qu'une mesure invariable susceptible d'être fixée, comme les mesures de la longueur, de la pesanteur et du temps. Celles-ci peuvent être fixées une fois pour toutes, parce qu'elles constituent certaines parties des quantités elles-mêmes, mais la valeur dépend du rapport des quantités qui par la nature des choses est impossible à contrôler et, en fait, les changements dans les quantités des métaux précieux ont essentiellement altéré leur valeur à différentes époques* ». Nous voyons donc que ce qui caractérise, selon l'auteur, un étalon, c'est bien sa fixité,

qualité qu'aucune mesure des valeurs ne peut avoir d'une façon permanente, à cause de la substance même de la valeur, puisqu'elle consiste en un rapport instable, dépendant des quantités.

En ce qui concerne les économistes qui se sont fait l'illusion de chercher une mesure fixe des valeurs, Macleod s'exprime ainsi : « *Essai infructueux, J.-B. Say y a vu avec raison la quadrature du cercle de l'Economie Politique. Puisque la valeur dépend entièrement du rapport entre la demande et l'offre à un moment donné, il va de soi que la loi est impuissante à fixer la valeur d'une marchandise comparativement à une autre.* »

En deux mots, l'auteur demeure sceptique devant la solution éventuelle du problème de mesure des valeurs. Il a la conviction ferme et inébranlable que pareil résultat ne sera jamais obtenu, la nature même des choses s'opposant à cette découverte.

§ 5. — LES PRÉCÉDENTS

Dans l'introduction de notre chapitre sur Macleod, nous avons vu que celui-ci apparaît au milieu de l'évolution de la science comme un révolutionnaire hardi, qui se propose de propager des idées originales et destructives. Malgré cette assertion, d'ailleurs conforme à l'opinion de presque tous les économistes, l'auteur lui-même se reconnaît des précédents, et cela à diverses époques de l'histoire de l'humanité. Afin de constater nous-mêmes si Macleod a raison en ce qu'il avance, nous allons examiner successivement, dans le présent paragraphe, quels sont les écrivains dont il reflète le génie. Ceux-ci peuvent être classés en deux catégories suivant les époques et les pays auxquels ils appartiennent.

A) En premier lieu, Macleod n'hésite pas à remonter jusqu'à l'antiquité grecque pour s'y trouver des ancêtres.

C'est tout d'abord le dialogue d'un socratique intitulé « Eryxias » ou « **de la richesse** » qu'il invoque. Voilà son jugement pour le mérite de ce texte : « *L'auteur a compris que la valeur consiste dans la faculté d'échanger, que toute valeur est locale, et que toute chose qui possède la faculté d'échange possède de la valeur, quelle que soit sa nature ou quelle que soit la sphère dans laquelle elle peut s'échanger* ».

Macleod cite, en second lieu, des passages d'Aristote. Il est de l'avis que ce grand philosophe a bien compris que la valeur n'est pas une qualité intrinsèque mais un rapport extérieur. L'auteur cite ensuite une définition de la richesse, puisée également dans les œuvres de ce même philosophe. « *La richesse est tout ce dont la valeur peut être mesurée en argent* ». En ce qui concerne l'origine de la valeur, Aristote nous dit qu'elle consiste uniquement en la nécessité ou le besoin de l'acheteur, qui n'est autre que la **demande** des économistes modernes ; que la mesure de la valeur était le degré de ce besoin ou l'intensité de cette demande et qu'elle était opérée au moyen de l'argent. Seulement sur ce point sa doctrine est insuffisante, en ce que, s'il est parfaitement vrai que la demande est l'origine de la valeur, il y a un autre élément qui règle l'importance de la valeur, c'est la concurrence qui se forme pour satisfaire la demande.

B) Outre le dialogue socratique et les passages d'Aristote, Macleod trouve des précédents parmi les auteurs des temps modernes. Nicolas Barbon occupe la première place dans ses citations. Celui-ci avait montré, en 1696, dans un pamphlet contre Locke, qu'il avait bien compris la nature de la valeur : « *La*

valeur est le rapport d'une chose à d'autres et rien ne peut avoir une valeur intrinsèque ».

Macleod cite, en second lieu, Samuel Bailley qui avait publié, en 1825, un opuscule intitulé : « *Dissertations sur la nature, les mesures et les causes de la valeur* ». Dans cet ouvrage, l'auteur fait revivre les idées d'Aristote en affirmant que la valeur est un rapport extérieur et non une qualité intérieure. En parlant de la définition de la valeur par Ad. Smith (que la valeur d'un objet exprime le pouvoir d'acheter d'autres marchandises), le même auteur ajoute : « *D'après cette définition, la comparaison de deux objets est essentielle à la valeur. La valeur ne peut être attribuée à une chose envisagée isolément et sans rapport avec une autre. Si la valeur d'un objet est sa faculté d'acheter, il faut qu'il ait à acheter quelque chose. La valeur, par conséquent, n'exprime rien de positif ou d'intrinsèque mais purement et simplement le rapport de deux objets* ». Bailley soutient par ailleurs, que la source de la valeur réside dans l'intelligence et non dans le travail, malgré les affirmations de l'école régnante.

Après Nicolas Barbon et Samuel Bailley, Macleod se réfère au livre de l'abbé Whately publié en 1831, et dans lequel cet auteur renverse de fond en comble les doctrines dominantes (1).

De l'Angleterre, Macleod passe sur le continent et notamment en France qui, par ses illustres écrivains, a beaucoup contribué à l'épanouissement de ses doctrines à lui. Coudillac, qui écrivit en 1776 un livre intitulé : « *Le commerce et le gouvernement considérés relativement l'un à l'autre* » est cité par l'auteur avec la plus profonde vénération. Pour ce qui est de la

(1) Nous citons à titre de curiosité que ce bouleversement des doctrines classiques par l'abbé Whately, a été l'œuvre d'un seul paragraphe de son ouvrage.

valeur, Coudillac admet que celle-ci tire son origine des besoins et des désirs des hommes : « *Les choses qui satisfont quelque besoin ont de l'utilité et ce besoin, cette estime des choses, s'appelle valeur* ». Seulement Coudillac admet l'**existence de la valeur avant l'échange**, ce qui est en contradiction avec les idées de Macleod. Coudillac pose ce principe : « *Une chose n'a pas une valeur parce qu'elle coûte, comme on le suppose; mais elle coûte parce qu'elle a une valeur* ». D'un autre côté, ce qui donne vraiment à Coudillac le titre de précurseur de Macleod, c'est son opinion que l'unique cause de la variation des prix se trouve dans la loi de l'offre et de la demande.

Le dernier auteur, d'origine française, qui attire l'attention de Macleod est **Fr. Bastiat**. Celui-ci nous dit que « ... *La valeur consiste dans l'appréciation comparative des services réciproques et l'on peut dire encore que l'Economie politique est la théorie de la valeur* ». Et plus loin : « *L'échange fait plus que constater et mesurer des valeurs, elle leur donne l'existence* ».

Avec Fr. Bastiat, l'auteur clot la série de ses précédents. Chacun voit bien que les doctrines de Macleod se rencontrent en germe dans les ouvrages des philosophes et économistes qu'il invoque. Pourtant, comme aucun de ces écrivains ne donne une exposition de ses doctrines identiques ou du moins assez ressemblante à celle de Macleod, le titre de penseur original et d'innovateur lui appartient.

Pour terminer le présent chapitre consacré uniquement aux opinions de Macleod sur la valeur, une appréciation globale de son système est nécessaire. Pour ce faire, nous pourrions dire, d'une façon générale, que son rôle est celui d'un économiste qui prend littéralement le contre-pied vis-à-vis des clas-

siques. En ce sens il nie avec une véhémence rare tout ce que les grands maîtres croyaient avoir trouvé. L'économie politique est pour lui une science « physique » et la méthode mathématique est la seule qui doive résoudre les problèmes économiques. En ce qui concerne plus spécialement la valeur, Macleod émet presque toujours des opinions contraires à celles des classiques, selon lui, la valeur procède de la demande des acheteurs et non du travail des producteurs, comme disaient les classiques; le coût de production se règle sur la valeur probable des objets, au lieu que la valeur dépende du coût de production comme soutenaient les Ricardiens. Enfin, la loi de l'offre et de la demande détermine la valeur dans tous les cas et non seulement dans certains cas particuliers comme soutenaient Ricardo et ses disciples.

Pourtant, malgré ses oppositions contre les doctrines classiques, Macleod n'est pas parvenu à les discréditer. C'est que son ouvrage, malgré ses qualités de clarté et de précision, ne nous donne point, au moins en ce qui concerne la valeur, une analyse minutieuse et complète. Son rôle, comme nous l'avons dit au commencement du chapitre, consiste surtout à démolir ce qui existait. C'est précisément ce qui caractérise sa tâche, la partie constructive de son ouvrage laissant beaucoup à désirer.

CHAPITRE VIII

Cairnes

Avec St. Mill, les doctrines classiques avaient atteint leur apogée. En ce qui regarde la théorie de la valeur, plus spécialement la forme qu'elle avait acquise par l'exposition de ce dernier écrivain semblait définitive. Avec St. Mill lui-même, la grande majorité des économistes anglais acceptait les opinions que nous connaissons déjà, sans rien ajouter ni supprimer. Nous avons vu pourtant, dans les deux chapitres précédents, comment Stanley Jevons avait essayé de nous en donner une analyse différente, et de quelle façon un autre écrivain, Macleod, avait cherché à démolir ce qui avait été bâti par tant de recherches laborieuses. Toutefois, et malgré les tendances isolées de ces deux écrivains, la théorie de la valeur telle que St. Mill l'a formulée continuait à orienter la pensée des économistes, malgré les quelques dissidences qui commençaient à apparaître. C'est surtout contre ces dernières que se dressa la plume vigoureuse de Cairnes, qui, quoique continuateur des classiques (il se complait d'ailleurs de nous le dire lui-même) a beaucoup contribué au rajeunissement de leurs doctrines.

Après cette brève introduction, nous pouvons entrer dans le vif de notre sujet, à savoir l'analyse que Cairnes a faite de

la théorie de la valeur. Dès la préface de son ouvrage intitulé « **Some leading principles of Political Economy** » il s'empresse de nous esquisser la substance de sa pensée scientifique dans sa presque totalité. Notre auteur n'aspire ni à révolutionner la science ni même à lui donner, tant soit peu, une orientation différente; il assume le rôle de disciple des grands classiques pour lesquels son admiration n'a pas de bornes. Autant par l'emploi de la méthode déductive que par ses dissertations sur les différents éléments qui constituent la valeur, il se rattache directement à la vieille école traditionnelle. Cependant, s'il n'avait joué que ce rôle modeste, il ne serait pas digne d'être mentionné dans un ouvrage qui traite de l'évolution d'une théorie économique des plus discutées. Mais l'auteur dont il s'agit marque une étape dans l'évolution de la théorie de la valeur en Angleterre, par l'assouplissement qu'il a apporté aux théories classiques; ceci nous le verrons quand nous ferons l'examen de ses opinions.

§ 1. — ANALYSE DE LA THÉORIE DE LA VALEUR

Avant d'entamer l'exposition de ce sujet, nous considérons comme indispensable de prévenir le lecteur, dès à présent, que notre analyse ne portera que sur les points où la pensée de Cairnes présente une certaine originalité (1). Nous sommes bien

(1) Cairnes. « *Some Leading principles of political Economy-Préface* » « Je regretterai si mon livre, par son attitude, était considéré comme antagoniste vis-à-vis de la science élaborée par les travaux des Ad. Smith, Ricardo, Malthus, Stuart Mill. Bien au contraire, j'espère qu'il renforcera ce travail dans une large mesure, si ces raisonnements sont acceptés. Pour ce qui est des concepts le caractère humain et les conditions physiques de la nature environnante, concepts qui constituent les prémisses ultimes de la science économique, la position que j'ai prise est identique à celle des grands écrivains que j'ai mentionnés; aussi je me suis efforcé de suivre la méthode déductive combinée avec celle de vérification pour la comparaison avec les faits méthode qui est la leur et qui, je le crois, est la seule avantageuse ou la seule qui soit possible dans les investigations économiques.

autorisés à ne faire que ceci, puisque l'auteur, lui-même, nous affirme qu'il accepte en la matière les opinions de St Mill relatés dans un chapitre précédent. Ce qui nous frappe tout d'abord dans les raisonnements de Cairnes, c'est sa complète négligence de la valeur d'usage. Il est vrai qu'il a agi en ce sens en imitant les classiques, mais, toutefois ces derniers n'ont pas montré un aussi grand mépris vis-à-vis de cette notion qu'ils ont pourtant essayé, assez maladroitement du reste, d'analyser. Pour l'auteur en question la valeur n'est que « *le rapport, la quantité selon lequel (the ratio in which) les différents biens s'échangent dans un marché libre* » (1). Il est manifeste que cette définition de la valeur est identique à celle de la valeur d'échange que nous connaissons déjà. En un mot, c'est la valeur d'échange seule qui préoccupe la pensée de Cairnes et c'est d'elle seule qu'il nous entretient dans son ouvrage mentionné.

Cette notion de valeur une fois précisée, voyons comment l'auteur l'envisage dans ses différentes parties et en quoi il perfectionne la science de ses devanciers, les classiques.

Nous connaissons déjà par le chapitre consacré à Stuart Mill que deux conditions sont nécessaires pour que le phénomène de la valeur se produise; l'utilité de l'objet en question et sa difficulté d'acquisition. Cairnes, tout en admettant ces deux qualités, y ajoute bien une troisième : celle de **cessibilité** d'un article. Cette qualité nous semble pourtant superflue pour être mentionnée puisqu'il s'agit de la valeur d'échange qui renferme en elle-même la condition d'échange et par conséquent celle de cessibilité. Quoiqu'il en soit, nous croyons que l'avis de St. Mill en

(1) Cairnes : « Some leading principles of Political Economy ». Ch. I.

la matière étant plus fondé que celui de Cairnes, ce dernier écrivain n'ajoute rien d'important à l'édifice de la science par l'adjonction d'une troisième condition aux deux préexistantes.

Cependant, il y a eu des points très importants sur lesquels l'analyse de Cairnes a apporté un jour tout à fait nouveau. Nous connaissons déjà combien la pensée des classiques s'était préoccupée de l'influence qu'exerce la loi de l'offre et de la demande pour la détermination de la valeur, aussi bien que du rôle si important des frais de production. Notre auteur n'est pas loin de partager les avis des classiques sur le sujet en question, notamment dans la forme que Stuart Mill lui avait donnée. Seulement, quoique son point de départ ne diffère guère de celui des classiques, son analyse pénétrante l'amène à des observations très fines que nous mentionnerons. Pour ce faire, nous examinerons tout d'abord de quelle façon il complète la loi de l'offre et de la demande pour voir ensuite les amendements qu'il apporte à la doctrine du coût de production.

A) LOI DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

En ce qui concerne l'influence du jeu de cette loi, Cairnes ne s'éloigne guère des conceptions de St Mill. Seulement, les développements théoriques de ce dernier auteur ne le satisfont point. Pour compléter l'œuvre de ses prédécesseurs, il nous donne des définitions nouvelles de la demande et de l'offre, définitions qui, comme nous le verrons bientôt, seront capables d'éclaircir certains doutes de St Mill sur le sujet en question. A la page 22 de son ouvrage : « *Some leading principles of Political Economy* » voilà comment il définit l'offre : « *Le désir d'obtention d'un pouvoir général d'achat, fin à laquelle on parvient par l'offre d'une richesse ou d'un service spécial. En*

outre, la demande est définie, comme étant le désir d'obtention de richesses ou de commodités, désir qui cherche à se donner satisfaction par l'offre d'un pouvoir général d'achat ». Comme on voit bien, Cairnes accepte l'existence de deux éléments, l'élément naturel et l'élément moral, dans chacune de ses conceptions. Cette constatation l'amène à la critique de St Mill qui qualifiait d'absurde l'expression « rapport entre l'offre et la demande » et disait ceci « quel rapport peut-il exercer entre une quantité ou un désir ou même un désir combiné avec un pouvoir ». Contrairement à ce que pensaient en la matière les disciples de Stuart Mill, Cairnes affirme que l'offre n'est pas seulement une quantité. Une simple quantité de marchandises ne constitue l'offre, **qu'à partir du moment où elle est offerte pour être vendue**, ou en d'autres termes, depuis que la quantité se combine avec l'**élément mental**. La demande, de son côté, à son élément mental (et la preuve en est la définition que Cairnes nous en donne) de sorte que les deux conceptions sont absolument analogues. La reconnaissance de cette vérité est indispensable pour l'intelligence de la relation qui existe entre elles. Si cette relation n'existe pas, on pourrait supposer que l'une varie indépendamment de l'autre, idée qui se trouve assez souvent à la base de maintes erreurs.

Cairnes insiste beaucoup sur la justesse de la demande. Dans la page 27 de son livre (1) il fait la critique de la manière dont St Mill s'exprime en définissant cette même notion. Toutefois il reconnaît à cet auteur la clairvoyance nécessaire pour comprendre la demande d'une façon identique à la sienne et ses reproches ne portent que sur la défectuosité de l'expression (2).

(1) Cairnes : « Some leading principles of political economy.

(2) Cairnes : « Some leading principles of political economy », p. 27.

« La demande, ainsi définie par Stuart Mill, doit être comprise comme mesurée non par la quantité du pouvoir d'achat offert pour la satisfaction du désir de richesses ainsi que ma définition le voudrait, mais bien par la quantité de richesses pour l'acquisition desquelles un tel pouvoir d'achat est offert. » Cependant, un peu plus loin, il nous cite des passages du livre de St Mill (monnaie, salaire, commerce international), dans lesquels cet auteur avait compris la demande de la façon dont Cairnes lui-même l'entend.

Pour finir avec la loi de l'offre et de la demande, nous n'aurions que de mentionner l'importance toute particulière que Cairnes attache à l'adoption de l'interdépendance entre ces deux concepts. Ce point est mis en relief par l'auteur dans la phrase suivante (1) : *Il ressort de ceci que la relation entre la demande générale et l'offre générale n'est pas affectée par l'usage d'un instrument de circulation, mais continue essentiellement d'être la mesure sous un régime de troc. Dans aucun cas elles ne constituent de faits indépendants, mais bien au contraire des faits absolument identiques sous différents aspects. La demande, en tant que phénomène général, ne peut exister sans l'offre et ne peut s'accroître qu'autant que l'offre, elle-même, s'intensifie. Cela, je le répète, est fondamental dans la théorie d'échange et toute assertion en sens contraire doit être considérée comme absurde et dépourvue de base. »*

B) Coût de production. C'est dans le chapitre consacré à la valeur normale que Cairnes parle du coût de production. En se conformant aux traditions de l'école classique, notre auteur

(1) « Demand as there defined is to be understood as measured not offered in support of the desire for commodities but by the quantity of commodities for which such purchasing power is offered. »

admet en principe l'influence décisive que les frais de production exercent sur la détermination de la valeur des articles librement reproductibles. Seulement, pour que la valeur normale (1) de cette sorte d'articles soit déterminée par le coût de production, une condition essentielle est requise; c'est que la concurrence entre les différents producteurs s'exerce librement et sans interruption. Sur ce point il faut bien reconnaître que les classiques en avaient dit autant, et nous savons déjà que toutes leurs assertions étaient basées sur le régime hypothétique d'une concurrence absolue. Néanmoins, Cairnes, autant par la façon de s'exprimer en la matière que par l'esprit général de son analyse, donne à ce sujet toute l'importance qu'il mérite, pour nous affirmer, ensuite, que le coût de production est la condition essentielle de la valeur normale elle-même.

Après avoir examiné la valeur normale d'une façon générale, Cairnes fixe son attention sur la substance même du coût de production, c'est-à-dire sur la nature des éléments dont ceci se compose. Nous savons que les économistes anglais de l'école ricardienne admettaient que le salaire et le bénéfice du producteur entrent dans le coût de production concurremment avec le travail et l'abstinence. Pourtant, Cairnes n'est pas de cet avis. Selon lui, le bénéfice et le salaire ne doivent pas être comptés comme faisant partie du coût de production puisqu'ils ne sont que la « rémunération » de l'effort dépensé et non des éléments constitutifs du coût de production.

Ceci étant, comment pourrions-nous concevoir le coût de production en dehors du bénéfice de l'industriel et du salaire

(1) L'auteur entend la valeur normale de la même manière que ses prédécesseurs.

du travailleur ? Si l'on accepte cette opinion, qui limite les frais de production à la dépense en quantités de travail et d'abstinence, on se trouvera en face d'éléments impossibles à chiffrer. Mais nous savons combien l'évaluation numérique du coût de production est indispensable pour l'orientation de la production, et chacun peut facilement comprendre à quel point l'acceptation de l'avis de Cairnes nous priverait de bases réelles et plus ou moins certaines. Pareilles constatations, si elles sont admises, loin de faire progresser la science, elles la condamnent au vague en la dotant de principes bien nébuleux.

Pourrait-on affirmer que dans ces conditions le coût de production règle, avec une rigueur mathématique, la valeur de tous les objets reproductibles ? Nullement. La libre concurrence, condition essentielle pour que la valeur puisse se calculer sur le coût de production, est presque toujours entravée dans son fonctionnement. Cairnes, lui-même, reconnaît cette vérité quand il envisage les valeurs internationales aussi bien que les valeurs intérieures. En ce qui concerne, tout d'abord, les premières, étant donné que presque tous les pays sont placés sous le régime protectionniste, il est impossible que ces valeurs se ramènent au coût de production. Pour ce qui est, en second lieu, des valeurs intérieures, Cairnes accepte que l'action de la concurrence peut niveler la rémunération du capital pour la réduire au coût de production. Seulement, il nous semble que cette assertion n'est vraie qu'en partie et seulement en ce qui concerne les capitaux mobiles et liquides. Pourtant, à côté de ces derniers, il existe une quantité considérable de capitaux fixes et immobiliers pour qui, à cause de leur nature, l'action de la concurrence est inefficace. Est-ce que le second élément du coût de production, c'est-à-dire le travail ou le salaire peut se réduire au coût de production par la concurrence ? C'est très contes-

table puisque si une certaine concurrence peut s'exercer entre ouvriers de même espèce, cette même concurrence devient d'une application très douteuse, si l'on envisage des ouvriers de différents métiers. Dans ces conditions, dans quelle mesure la loi du coût de production trouve un domaine d'application ? Notre auteur s'aperçoit en l'occurrence que les classiques avaient formulé sur ce sujet un raisonnement trop rigide. En réalité l'action du coût de production sur la valeur n'est qu'une tendance entravée par plusieurs obstacles qui subsistent presque toujours. Dès lors, il faudra bien accepter l'influence de la loi de l'offre et de la demande sur la formation de la valeur. Cette notion de tendance de la valeur de se ramener aux frais de production, Cairnes la base sur l'élément psychologique. Voilà comment il s'exprime (1) : *La loi d'après laquelle les frais de production règlent la valeur des biens librement produits est une doctrine logiquement déduite de faits incontestables à savoir que les hommes désirent le bien-être physique et répugnent à la peine non récompensée. Ils s'ensuit que les hommes désirent obtenir la richesse avec la moindre dépense de travail et qu'en conséquence ils ne continueront pas à céder un article dont la production coûte une somme donnée de travail, pour un article qui peut s'obtenir à des conditions moins onéreuses : c'est seulement, en d'autres termes, dire que les frais de production règlent la valeur.* » En résumé, ce qu'il faut retenir de l'analyse du coût de production, c'est que nous sommes en face d'une loi qui ne se vérifie dans la pratique qu'en l'absence complète de causes perturbatrices ; mais comme ces causes existent presque tou-

(1) Cairnes, « Caractère et méthode logique de l'Economie Politique. (Conférence IV, page 118).

jours, en se manifestant avec plus ou moins d'intensité, l'application du principe en question est plus ou moins rigoureuse.

Est-ce que cette idée de Cairnes est toute neuve dans les discussions économique ? Nous ne le croyons pas. Stuart Mill, lui-même, avait déjà examiné la question et aboutit à des résultats très sensiblement pareils à ceux de Cairnes. On se rappelle l'image pittoresque dont il se sert pour exprimer à peu près la même idée dans le passage où il compare les fluctuations de la valeur aux vagues plus ou moins grosses de l'océan. Seulement, Cairnes a donné à cette idée une expression plus scientifique en l'analysant d'une manière très profonde.

Au total, Cairnes, tout en se basant sur la doctrine des classiques en ce qui concerne le coût de production, s'en éloigne pourtant par les vues nouvelles sous lesquelles il présente ce même problème.

Avant de passer à un nouveau chapitre du présent traité, il nous semble que quelques appréciations générales ne seraient pas superflues. Comme nous l'avons déjà avancé dans l'introduction de ce chapitre, Cairnes se montre sciemment disciple fidèle et respectueux des classiques. Il y tient beaucoup et, toutes les fois que l'occasion se présente, il ne cesse de nous le dire. Pourtant, si une place lui est due dans un traité d'évolution de la théorie de la valeur, ce n'est pas parce qu'il a répété les doctrines classiques telles quelles. Tout en essayant de les défendre et de les divulguer, il parvient à les débarrasser de quelques idées exagérées qui contribuèrent beaucoup à leur discrédit. En atténuant la rigueur du principe du coût de production, il rendit un grand service à la science tandis que l'analyse de la loi de l'offre et de la demande et l'explication du

rapport entre ces deux notions révèlent un observateur scientifique aussi bien qu'une vigueur d'esprit incontestable.

Pour toutes ces raisons, nous croyons que les quelques pages que nous avons consacrées à l'œuvre de Cairnes ne sont pas injustifiables puisque l'auteur mérite bien d'être mentionné dans un ouvrage du genre de celui-ci.



CHAPITRE IX

Alfred Marshall (1)

Nous avons vu, au cours de nos analyses précédentes, que la doctrine classique de la valeur, dans la forme définitive qu'elle avait reçue dans l'ouvrage de John Stuart Mill, fut l'objet d'attaques réitérées par les économistes Jevons et Macleod. Nous avons également remarqué, dans le chapitre consacré à Cairnes, que ce dernier écrivain essaya en l'assouplissant de réhabiliter la théorie classique. Maintenant, dans le présent chapitre, nous allons voir comment un économiste éminent, Alfred Marshall, a su mettre à profit les éléments précieux apportés par les détracteurs des classiques et notamment par Stanley Jevons, en les combinant avec les assertions de l'école ricardienne. Cette façon d'agir donna les résultats les plus heureux, en sorte qu'au moment où nous écrivons, une théorie de la valeur, rationnelle et complète, celle insérée dans les « Principes d'Economie Politique » de l'auteur en question, domine dans la pensée des économistes d'Outre Manche, sans toutefois laisser indifférents, à ses qualités scientifiques, ceux du continent et du Nouveau Monde.

(1) Alfred Marshall fut professeur d'Economie Politique à l'Université de Cambridge. Son ouvrage intitulé : « Principes d'Economie Politique » parut en première édition en 1890, et fut traduit en français, en 1907, par F. Sauvaire Jourdain et F. Savinien Bouyssy.

La forme sous laquelle cette heureuse combinaison a pu s'effectuer est d'une importance capitale pour un exposé d'évolution de la théorie de la valeur en Angleterre; et nous allons constater, par l'analyse que nous en donnerons, que cette évolution lente et paisible, qui semblait pourtant troublée durant une certaine période par une révolution produite au sein même de la science, se continua avec l'adjonction précieuse des nouvelles pensées aux concepts initiaux de la théorie. Ceci étant, chacun peut comprendre que la conciliation entre les théories opposées constitue la principale caractéristique de l'œuvre de Marshall. Seulement, avant d'aborder l'examen de ce sujet, donnons quelques explications sur la pensée de l'auteur, aussi bien que sur la méthode qu'il a suivie.

§ 1. — ESPRIT GÉNÉRAL ET MÉTHODE DE MARSHALL

Ce qui caractérise l'œuvre de Marshall c'est que son auteur n'appartient exclusivement à aucune des écoles connues d'Economie Politique, tandis que, d'un autre côté, on pourrait bien soutenir qu'il appartient à toutes. Ce qui est certain, c'est qu'il s'agit d'un économiste essentiellement libéral, qui travailla tantôt en se servant de la méthode autrichienne, tantôt en se basant sur la rigueur des syllogismes de l'école mathématique, pour demeurer très souvent, en troisième lieu, le représentant fidèle de la méthode déductive, employée par les classiques. Seulement, il ne faut pas croire qu'il y a dans son œuvre cette espèce de manque d'harmonie qui résulterait de l'emploi unique et alternatif de chacune de ces méthodes par rapport à un sujet donné. Bien au contraire, dans chacune des différentes sections de son livre, on trouve plusieurs de ces méthodes mises en jeu pour l'analyse de la thèse en question.

En ce qui concerne plus particulièrement la valeur, nous pouvons croire, dès à présent, que tous ces moyens à la fois sont mobilisés par l'auteur afin de parvenir à des notions claires et précises.

Pour fournir au lecteur la preuve du respect que Marshall professe à l'égard des procédés de ses devanciers, nous citerons certains passages puisés dans son ouvrage précité. Ainsi, notre auteur s'exprime avec la vénération la plus profonde en ce qui concerne l'œuvre de l'école classique : « *Les nouvelles théories, écrit-il, ont complété les anciennes; elles les ont étendues, développées et parfois corrigées; elles leur ont donné souvent un autre aspect en insistant d'une façon différente sur les divers points, mais elles les ont rarement renversées* » (1). Pour ce qui est, en second lieu, de son estime vis-à-vis des travaux laborieux de l'école mathématique, voilà ce qu'il écrit : « *Les mathématiciens de sa force* (2) *peuvent, en employant leurs armes favorites, se diriger jusqu'au centre de quelques-uns des plus difficiles problèmes de la théorie économique* ». En ce qui regarde, en troisième lieu, l'influence que l'école psychologique a exercé sur son esprit et la place éminente que Marshall lui accorde, nous affirmons, dès à présent, qu'il emprunta très largement aux raisonnements de cette école, pour donner à sa théorie de valeur l'un des deux fondements sur lesquels il l'a basée.

Ces notions générales sont nécessaires pour la compréhension de la place que Marshall occupe dans l'histoire des doc-

(1) Marshall. « Principes d'Economie Politique ». Traduction Sauvatre Jourdan. Préface à la première édition, page V et VI. Paris, Giard et Brière (1907).

(2) L'auteur nous parle dans ce passage de l'œuvre de Cournot.

trines économiques; et cette première question une fois élucidée, nous pourrions aborder tout de suite la question de valeur, si l'explication de quelques idées générales servant de directives aux investigations de notre auteur, n'étaient pas indispensables. Dans cet ordre d'idées, quelques constatations préalables nous amèneront à l'intelligence parfaite de sa théorie, après nous avoir servi de point d'appui précieux.

Pour nous conformer à ce que nous venons d'avancer, nous disons tout de suite que trois notions principales se trouvent à la base de toute la pensée scientifique de Marshall, notions qui constituent les pierres angulaires de ses développements ultérieurs. Ces notions capitales sont les suivantes : **l'équilibre économique**, la **continuité** et **l'interdépendance**. Nous examinerons chacune d'elles séparément, puisqu'elles possèdent une importance si grande.

1) **Equilibre économique.** La théorie de l'équilibre économique se base sur l'idée qu'il y a dans le fonctionnement de la vie économique un ordre, tendant vers l'établissement d'un équilibre libre entre les divers facteurs antagonistes, ordre qui constitue la **statique économique**; seulement, il faut toujours tenir compte des forces perturbatrices amenant vers un nouvel équilibre économique constituant la **dynamique économique**. Cette idée d'équilibre est très apparentée avec celle de continuité qui fera l'objet d'un examen immédiat.

2) **Principe de continuité.** Quoique certains parmi les écrivains précédents aient tenu compte, dans leurs raisonnements, de cette idée essentielle, nous sommes cependant obligés de reconnaître que c'est Marshall qui, le premier, lui a attribué tout sa valeur réelle comme facteur économique. Cette notion

capitale est fondée sur ce fait incontestable, que le mouvement économique obéit à l'autorité inéluctable du temps, ainsi que les autres choses humaines.

De cette prémisse, l'auteur déduit l'idée qu'il n'y a pas de phénomène économique qui ne s'enchaîne avec des phénomènes précédents ou postérieurs de la même nature. Ainsi les phénomènes les plus éloignés, ceux qui paraissent aux yeux d'un examinateur superficiel pour être totalement dépourvus de lien de causalité, par rapport à ceux qui se réalisent dans la vie courante, se trouvent toujours à la base des faits économiques contemporains. En d'autres termes, ces derniers ne sont que la résultante des premiers soumis à l'influence transformatrice du temps. Selon l'auteur, on se rend compte de cette évidence pour peu qu'on se livre à un examen plus approfondi des questions économiques.

Par rapport au sujet qui nous occupe, voilà comment l'auteur lui applique ce principe : « *De même qu'il n'y a pas de ligne bien marquée de division entre une conduite qui est normale et celle qui doit être provisoirement négligée comme anormale, de même il n'y en a pas, non plus, entre les valeurs normales, d'une part, et, d'autre part les valeurs courantes, ou « de marché » ou « occasionnelles ». Ces dernières sont les valeurs sur lesquelles les accidents du moment exercent une influence prépondérante, alors que les valeurs normales sont celles qui seraient réalisées en définitive, si les conditions économiques considérées avaient le temps de produire leur complet effet sans être troublées. Mais il n'y a pas d'abîme infranchissable entre elles; il y a une gradation continue des unes aux autres. Les valeurs que nous pouvons regarder comme normales, si nous songeons aux changements qui se produisent d'heure en*

heure dans une bourse des marchandises, sont seulement des valeurs courantes si l'on considère une année; et les valeurs qui sont normales lorsqu'on envisage le cours d'une année ne sont que des valeurs courantes si l'on considère l'histoire d'un siècle. Car, l'élément de temps qui est le centre des principales difficultés de presque tous les problèmes économiques est, lui-même, continu : la nature ne connaît pas de division absolue entre longues périodes de temps et périodes courtes; mais on passe des unes aux autres par des degrés imperceptibles et ce qui est une période courte pour un problème se trouve être une période longue pour un autre » (1).

3) Comme nous l'avons déjà dit, Marshall se base en troisième lieu sur le principe de l'**interdépendance**, existant entre les faits économiques. On comprend aisément que nous devons entendre par ce terme l'empire des actions et réactions continues qu'exercent les uns sur les autres les divers phénomènes économiques. Cette conception d'une influence réciproque est exprimée par l'auteur dans les passages suivants : « *L'action de la nature est complexe; on ne gagne finalement rien à prétendre qu'elle soit simple et à tenter de la décrire dans une série de propositions élémentaires* » (2). Et encore ceci : « *C'est ainsi que lorsque plusieurs billes sont réunies au fond d'un bassin leurs positions respectives se gouvernent mutuellement; c'est ainsi que lorsqu'un corps pesant est suspendu par plusieurs cordes élastiques, de force et de longueur différentes, attachées à des points différents du plafond, la position d'équilibre de toutes les cordes et du corps pesant se gouvernent mu-*

(1) Alf. Marshall. « Principes d'Economie Politique ». Préface à la première édition, T. I, page VII et VIII.

(2) Alf. Marshall. « Principes d'Economie Politique ». Préface à la première édition, T. I, page X.

tuellement. Si l'une des cordes déjà tendue est raccourcie, tout sera changé dans la position des autres, leur longueur et leur tension se trouveront, ainsi modifiées ».

Nous avons ainsi terminé l'exposé des trois principes fondamentaux que Marshall adopte intégralement. Leur analyse, quoique sommaire, était pourtant d'une importance primordiale pour l'approfondissement de sa théorie de la valeur. Maintenant, ces éclaircissements fournis, nous pouvons entrer dans le vif du sujet, à savoir l'examen de la structure logique de cette même théorie.

§ 2. — ANALYSE DE LA THÉORIE DE LA VALEUR

Dans les ouvrages des économistes, depuis Smith jusqu'à St Mill, nous trouvons des sections entières consacrées exclusivement à l'examen de la valeur. Chez les économistes plus récents le même phénomène se présente, quoique sous une forme atténuée grâce à l'influence du principe de l'équilibre économique qui consiste à ramener, en quelque sorte, toute l'Economie Politique à l'échange en introduisant, un peu partout, les raisonnements applicables à la valeur d'échange. Le résultat de cette façon de procéder est que quiconque désire se faire une idée de l'opinion sur la valeur des auteurs en question, doit envisager les ouvrages de chacun de ces écrivains comme des entités indivisibles, où il puiserait les principes qui gouvernent en général les rapports de valeur. Avec Marshall, ce même phénomène prend toute son ampleur, en sorte que les principes, dont dépend la valeur, se trouvent disséminés dans les pages de ses deux volumes d'Economie Politique, enchevêtrés avec les autres sujets que l'éminent économiste aborde. Toutefois et malgré la

difficulté que présente pour le lecteur cette espèce d'exposition fragmentaire, les idées principales sur le sujet en question s'en dégagent suffisamment claires et précises.

Comme nous l'avons déjà remarqué au commencement de ce chapitre, l'auteur, pour élucider le phénomène complexe de la valeur, se sert de tout le matériel fourni par ses prédécesseurs. Seulement, au lieu de se livrer aux examens un peu trop théoriques sur la distinction entre utilité, valeur d'usage et valeur d'échange, Marshall admet implicitement la dernière, seule, en l'expliquant de la façon suivante :

Conformément à la conception qu'il s'est faite de l'équilibre dans la vie économique, équilibre résultant de la lutte entre les divers facteurs antagonistes, la valeur d'échange se présente à ses yeux comme un fait où l'on reconnaît également cet élément d'équilibre entre deux forces antagonistes, l'offre et la demande. Ces deux notions se trouvent toujours à la base de la valeur d'échange qu'on ne pourrait comprendre quand on ne songe suffisamment à leur importance respective ; et tandis que, d'un côté l'offre, à cause de sa nature, représente l'élément « coût de production », la demande, de son côté, représente celui de l'utilité finale. Voilà donc effectuée l'alliance entre la vieille théorie du coût de production qui a fasciné pendant un demi-siècle l'école anglaise, et celle, plus moderne, de l'utilité finale acceptée d'une façon trop exclusive par certains économistes pour l'interprétation du phénomène de la valeur. Dans la pensée de Marshall, ces deux principes possèdent une utilité scientifique égale et incontestable, apparaissant toutes les fois qu'on se livre à un travail d'analyse de la théorie de la valeur. Pour faire mieux ressortir ce fait d'égalité dans l'importance, l'auteur se sert de la comparaison suivante : « *Ce principe*

« du coût de production » et le principe de l' « utilité finale » constituent indubitablement les parties intégrantes de l'unique loi universelle de l'offre et de la demande; chacun de ces principes peut être comparé à une des lames d'une paire de ciseaux. Lorsqu'une lame est tenue immobile et que l'autre fonctionne seule, nous pouvons dire avec une brièveté peu exacte que le travail de scission est effectué par la seconde; mais la formule ne saurait être adoptée catégoriquement ni défendue de propos délibéré » (1). Quant à nous, malgré la puissance représentative de cette image, nous croyons qu'il est nécessaire de démontrer provisoirement la paire de ciseaux pour mieux examiner chacune des deux lames. Ce travail préalable, une fois effectué, l'intelligence de son fonctionnement, quand les lames seront de nouveau ajustées, deviendra facile et rapide. Nous pouvons, en conséquence, commencer par l'examen du coût de production à l'occasion de l'analyse du facteur offre pour réserver à l'utilité finale une analyse ultérieure quand nous parlerons de la demande.

1) **Offre et coût de production.** — Pour que l'offre d'une marchandise soit possible, il faut que le fabricant puisse, à la longue, récupérer par sa vente au moins ses frais de production. « Nous partons de la proposition suivante, écrit-il, à savoir que lorsqu'une chose est produite en vue de la vente sur un marché libre, son prix doit, à la longue, être suffisant pour rémunérer la production de chaque portion de leurs débours. » Comme on voit bien, Marshall se base essentiellement sur la notion du coût de production à l'instar des écrivains de l'école classique, avec la différence que celui-ci confine l'influence de ce facteur aux longues périodes seules.

(1) Alf. Marshall, « Principes d'Economie Politique, T. II, L. V.

Mais, pour peu qu'on regarde ce qui se passe quotidiennement aux différents marchés, on se rend compte de ce fait qu'il y a offre des marchandises obtenues avec des dépenses d'une importance inégale. Comme on sait par ailleurs qu'il n'y a qu'un seul prix au même marché, à un certain moment donné et par rapport à une seule et même marchandise, on aurait raison de se demander lequel, parmi ces divers prix, serait celui qui jouerait le rôle de prix de marché. Est-ce qu'il serait le prix de cette quantité de la marchandise qui a été produite dans les conditions les plus désavantageuses, ou bien au contraire, le prix de celle dont la production jouirait des plus grands privilèges par rapport au reste du stock ? A cette question, Marshall répond comme les classiques, à savoir que c'est la marchandise produite dans les conditions les plus onéreuses qui servira de base pour la détermination du prix de marché (1). Un peu plus loin, l'auteur nous dit que si la demande ne couvre pas ces frais maxima, l'offre de la marchandise diminuera, cette diminution de l'offre amènera une hausse du prix, jusqu'au niveau requis pour la récupération des frais maxima. Ceci étant dit, la première question qui se pose est la suivante : Quelles sont, selon Marshall, les différentes parties du coût de production, ou, en d'autres termes, quelles espèces de dépenses doit retrouver le vendeur dans le prix de la marchandise ? C'est une question à l'examen de laquelle nous entrons tout de suite :

a) **Salaires.** — Comme premier élément du coût de production, Marshall envisage les salaires dépensés pour la production

(1) Alfred Marshall. « Principes d'Economie Politique, T. II, L.V., Chap. VIII, §2, page 108 : « Le prix doit couvrir le coût de production cette partie du produit qui est obtenue avec le plus grand désavantage et par conséquent chacune des autres parties doit procurer un surplus au-delà de son coût direct ».

d'une marchandise. Ainsi une dépense plus considérable en salaires fera hausser le coût respectif de la marchandise, et ce fait se manifeste par une élévation du prix d'offre. Seulement l'auteur remarque, avec infiniment de justesse, que si la hausse du prix de la marchandise se présente comme un résultat immédiat d'une élévation des salaires, surtout quand on envisage des périodes plus ou moins longues, il y a, par contre, des cas où la hausse des salaires dérive de l'importance plus ou moins grande que présente la demande de ceux qui désirent acheter un article donné. Ce fait se produit surtout en des périodes courtes pendant lesquelles le prix des marchandises est déterminé uniquement par le jeu de l'offre et de la demande, c'est-à-dire par le rapport entre l'intensité de la demande et l'importance du stock de la marchandise. Dans ces conditions, pour satisfaire aux exigences des acheteurs, les producteurs embauchent des ouvriers à des salaires plus grands, puisque la même raison, la demande, qui contribue à la hausse du prix de la marchandise, se trouve à la base de l'accroissement du taux des salaires. Cette hausse des salaires aura pour limite la hausse de la marchandise elle-même, puisqu'elle en dépend d'une façon directe. Et Marshall conclut par cette phrase : « *Dans ces périodes relativement courtes, les fluctuations des salaires suivent et ne précèdent pas les fluctuations des prix de vente des marchandises produites* » (1).

A cet effet, nous ne pouvons pas ne pas remarquer que cette dernière observation si judicieuse nous donne une preuve de l'application du principe d'**interdépendance** dont nous avons parlé plus haut. Ainsi nous constatons que non seulement l'ac-

(1) Alfred Marshall. « Principes d'Economie Politique », T. II, L. V., Chap. VIII, § 2, page 108 et 109.

croissement du prix d'un article dépend de la hausse plus ou moins considérable des salaires, mais qu'en même temps une élévation du prix d'offre de la marchandise occasionne, à son tour, une hausse du taux des salaires payés, selon les circonstances. Par conséquent, Marshall exprime une vérité incontestable quand il écrit que « *le coût de production, l'intensité de la demande, la limite de production et le prix du produit dépendent les uns des autres* » (1).

Plus loin, l'auteur passe à l'examen du coût de production du travail lui-même. Et voici comment il le conçoit : « *Quoiqu'il y ait une ligne bien nette de séparation entre l'homme lui-même et les instruments dont il se sert et quoique l'offre et la demande du travail humain avec les efforts et les sacrifices que celui-ci exige, possèdent des particularités qui leur soient propres et que ne présentent pas l'offre et la demande des biens matériels, néanmoins, après tout, ces biens matériels sont eux-mêmes le résultat du travail de l'homme; la théorie de la valeur du travail et celle de la valeur des choses faites par lui ne peuvent pas être séparées; elles sont les parties d'un tout et bien que les différences qui existent entre elles dans les détails soient grandes, elles se ramènent pour la plupart, lorsqu'on les examine, à des différences de degrés plutôt que de nature* » (2). C'est une chose bien connue de tout le monde que le coût de production du travail humain consiste en les dépenses nécessaires pour l'entretien de l'ouvrier et de celui de sa famille. Le taux de ces dépenses varie suivant le degré de civilisation de

(1) Alfred Marshall. « Principes d'Economie Politique », T. II, L. V. Ch. VIII, § 2, page 110.

(2) Alfred Marshall. « Principes d'Economie Politique », T. II, Chap. VII, § 2, p. 110.

chaque pays et de chaque époque qu'on envisage, et exerce une influence décisive sur la valeur des marchandises.

b) Le second élément du coût de production est celui que Marshall désigne sous le nom de profit qui a son origine dans le capital employé par le producteur. Seulement, à la différence des économistes antérieurs qui envisageaient l'intérêt du capital et le profit proprement dit comme un tout indivisible, notre auteur, en se rangeant avec les économistes français, introduit dans la science anglaise la distinction de ces deux notions si importantes. En conséquence, le producteur doit compter parmi les frais de production, en dehors du capital employé dépendant du taux courant de l'intérêt des capitaux en général, son profit normal. Ce dernier point est pour la première fois précisé par un économiste anglais et Marshall a l'air de concevoir le profit normal comme étant le profit moyen des gens qui risquent des capitaux dans des entreprises, par rapport à une époque donnée et un pays déterminé. Si l'auteur introduit le profit parmi les frais de production, c'est qu'à son avis cet élément est d'une importance primordiale pour la continuation, ou bien au contraire, la suspension de la production. Toutes ces idées se trouvent exposées d'une manière un peu trop brève dans le texte suivant : « *Les motifs qui poussent un homme et son père à employer capital et travail à se préparer à une profession libérale, à un métier d'artisan ou d'homme d'affaire, sont analogues à ceux qui le poussent à employer du capital et du travail, à constituer le matériel et à établir l'organisation d'une entreprise. Dans chacun de ces cas, l'emploi (dans la mesure où les actions humaines sont régies par des motifs réfléchis) est effectué jusqu'à la limite où tout emploi ultérieur semble n'offrir aucune chance de gain, aucun excédent ou surplus d'utilité sur la « désutilité » ; et le prix que l'on attend comme rémunération*

de tout cet emploi de travail et de capital fait donc partie des dépenses normales de production des services qu'il procure »; C'est de cette façon que l'auteur envisage le capital comme facteur du coût de production. On le voit bien que son analyse présente une originalité remarquable et un enchaînement logique tout à fait saisissant.

c) Comme troisième élément du coût de production l'auteur envisage la rente. Nous savons déjà par les analyses précédentes qu'Adam Smith la comptait parmi les éléments du coût de production. L'école ricardienne a pris juste le contrepied en ce point, sauf les quelques atténuations apportées par Stuart Mill à la rigueur du principe de l'exclusion. En principe, Marshall, de son côté, se déclare le disciple fidèle de l'école ricardienne sur ce sujet, sauf une réserve que nous verrons plus loin, réserve qui justifie dans une certaine mesure l'opinion que la rente fait partie du coût de production. Seulement, avant de faire l'analyse de ce point subtil, disons en quelques mots ce que l'auteur entend par le terme « rente ».

Aucun économiste n'ignore que cette notion, développée et précisée pour la première fois par Ricardo, prit à la suite une extension de plus en plus large à mesure qu'elle passait successivement par la filière de l'élaboration scientifique. Ainsi, chez les derniers classiques, il y a rente foncière, des maisons, des fabriques, rentes de situation, des industries et, en un mot, des rentes dues au libre don de la nature. Marshall reconnaît sans réserve l'existence de la rente dans toutes ces richesses et accorde ensuite à cette même notion, un champ d'application encore plus étendu par l'association « *des revenus nets provenant d'instruments de production créés par l'homme* » (1), à

(1) Alfred Marshall. « Principes d'Economie Politique », T. II, L.V., Ch. IX, § 1, page 125.

ceux dus à une libéralité de la nature. A cette nouvelle espèce de rentes, l'auteur donne le nom de quasi-rentes; et ces quasi-rentes sont exclues des éléments du coût de production autant que les rentes ordinaires elles-mêmes. Notre auteur résume cette dernière pensée dans le passage suivant : « *Ni la rente, ni la quasi-rente, écrit-il, ne font directement partie du coût de production* » (1).

Seulement, après ce dernier énoncé si catégorique, pourquoi Marshall demande que la doctrine de Ricardo en cette matière doit être interprétée avec précaution ? Parce que, nous dit-il, quoique toute influence directe sur le coût de production est exclue, il y a pourtant une certaine influence occulte qui s'exerce par rapport à un certain phénomène. Nous arrivons ainsi à l'examen du tempérament apporté par Marshall à la conception des classiques. En ce sens, notre auteur observe qu'il y a des cultures antagonistes et que « *chaque culture lutte avec l'autre en vue de la possession de la terre; si quelque récolte apparaît comme devant être plus rémunératrice qu'auparavant par rapport aux autres, les cultivateurs consacreront à cette récolte une plus grande partie de leur sol et de leurs ressources* » (2). Comme il apparaît clairement, une sorte de substitution s'exerce dans le sein de l'agriculture en général, et c'est précisément cette substitution qui est la cause de l'influence de la rente sur le coût de production. Ainsi, dans l'exemple qu'emploie notre auteur : « *Si le sol qui a été employé à la culture du houblon est reconnu capable de produire*

(1) Alfred Marshall. « Principes d'Economie Politique », T. II, L.V., Ch. IX, page 137, § 8.

(2) Alfred Marshall. « Principes d'Economie Politique », T. II, L.V., Chapitre VIII, § 3, page 113.

*une rente plus élevée comme jardin maraîcher, la superficie employée en houblon sera certainement diminuée; et cette diminution sera aussi le **coût-limite** de production du houblon, et, par conséquent son prix. La rente que donnera le sol pour une sorte de produit remplit le rôle d'un canal par lequel la demande de sol pour cette sorte de produit accroît les difficultés de l'offre des autres produits bien que cette rente ne fasse pas directement partie de ces éléments ».*

Avec cette dernière observation, nous avons terminé l'examen du facteur offre ou coût de production; il nous reste maintenant d'analyser en second lieu l'autre facteur, la demande, en rapport avec la notion d'utilité limite.

B) **Demande ou utilité limite.** Pour que la valeur d'échange se détermine, il est nécessaire que l'offre soit confrontée avec la demande. Seulement, comme le degré d'intensité de cette dernière, aussi bien que la physionomie particulière qu'elle présente souvent, dépendent entièrement de l'utilité de la marchandise qu'on veut acquérir, il est indispensable d'analyser le rôle que, selon la pensée de notre auteur, joue sur la demande cette notion d'utilité, avant de parler de la valeur d'échange. Pour ce faire, nous sommes obligés de glaner les différents éléments relatifs, dispersés dans les pages de l'ouvrage de Marshall, pour les commenter suivant un ordre logique.

Le premier point qu'il faut élucider en commençant, c'est que la notion d'utilité est inséparablement liée à celle du besoin, dans l'esprit de notre auteur. Cette idée n'est pas nouvelle sous la plume de Marshall; bien au contraire, elle a toujours été mise en avant par les économistes, pour acquérir un

développement scientifique sérieux dans l'ouvrage de Stanley Jevons. Pourtant, quoique l'auteur qui nous occupe actuellement en fasse une analyse pareille à celle de Jevons quant à la base, il projette, d'un autre côté, plus de lumière sur certains points qui ont échappé à l'attention de ce dernier économiste. Ainsi, pour revenir à l'analyse de la pensée de Marshall, nous pouvons dire que l'utilité dépend entièrement du besoin, pour augmenter autant que lui-même devient plus intense, ou diminuer à mesure que ce dernier baisse. Cette idée de dépendance de l'utilité est prééminente, quand on envisage le principe de décroissance des besoins par rapport à leur satisfaction progressive. En ce sens, Marshall affirme qu'il existe une loi selon laquelle le besoin qu'une personne éprouve devient de plus en plus infime à mesure que la quantité de la marchandise qu'elle acquiert devient plus grande. La conséquence de ceci est que l'utilité de la marchandise elle-même diminue jusqu'à disparition complète dans le même ordre et au même degré que le besoin. Voici comment Marshall s'exprime en la matière : « *Nous avons vu qu'en règle générale chaque besoin est limité, et qu'à mesure qu'augmente la quantité d'une chose qu'un homme possède, le désir qu'il éprouve d'en obtenir davantage diminue d'intensité jusqu'au moment où, à sa place, apparaît le désir d'une autre chose, à laquelle il ne pensait même pas, tant que ce besoin plus urgent n'était pas satisfait.* » Un peu plus loin, l'auteur nous dit que « *cette tendance fondamentale de la nature humaine peut s'exprimer par la loi de satiété des besoins ou de l'utilité décroissante* ».

Ce premier principe une fois posé, l'auteur aborde celui d'utilité limite, ou utilité finale, selon Jevons, ou bien utilité marginale, selon les économistes américains. Dans sa pensée, il

est nécessaire de distinguer cette utilité limite de la notion d'utilité totale et voilà comment il le fait : « *L'utilité totale d'une chose pour quelqu'un augmente, avec toute augmentation de la valeur qu'il en possède, mais non pas aussi vite que cette quantité. Si cette quantité augmente à un taux uniforme, les avantages qu'il en tire augmentent à un taux décroissant. En d'autres termes, le bénéfice supplémentaire qu'une personne tire d'une augmentation donnée du stock d'un bien qu'elle possède, diminue à chaque augmentation de ce stock. La quantité de cette chose qu'elle consent tout juste à acheter peut être appelée son **achat-limite**, parce qu'elle est alors tout juste à la limite du doute, sur le point de savoir si elle a intérêt à faire la dépense nécessaire pour l'acquérir. L'utilité de son achat limite peut s'appeler, pour elle, l'utilité limite de la chose; ou bien, si au lieu de l'acheter, notre personne fait la chose elle-même, son utilité limite est l'utilité de la partie qu'il pense tout juste valoir la peine de faire. La loi qui vient d'être exposée peut donc se formuler ainsi : L'utilité limite d'une chose, pour une personne, diminue avec toute augmentation de la quantité qu'elle en possède déjà » (1).*

Jusqu'ici les raisonnements de Marshall sur le sujet en question ne diffèrent guère de ceux de Jevons. Seulement par les pensées qu'il ajoute un peu plus loin, il apporte deux tempéraments remarquables à la rigueur du principe initial. Ainsi, en premier lieu, il nous dit que l'application du principe d'utilité limite doit tenir compte de cette condition que le caractère et les goûts de la personne n'ont pas eu le temps de changer. Ce qui l'amène à faire cette observation judicieuse, c'est la précoc-

(1) Alf. Marshall. « Principes d'Economie Politique », Tome I, Chap. III, § 1, page 221-222.

cupation constante de son esprit de tenir compte de la différence des faits produits par des causes opérant sur des faits d'ordre économique suivant qu'on envisage des périodes courtes ou bien, au contraire, des périodes longues. L'auteur nous révèle cette pensée dans le passage suivant : « *Elle implique (l'application du principe d'utilité limite) une condition qu'il faut mettre en lumière : c'est que nous supposons que le caractère et les goûts de la personne elle-même n'aient pas eu le temps de changer. Il ne faut pas voir d'exception à la loi dans le fait que plus un homme entend de bonne musique, plus son goût pour elle devient fort, ni dans le fait que l'avarice et l'ambition sont souvent insatiables ; ni dans le fait que la vertu de propriété et le vice d'ivrognerie se développent à mesure qu'on les satisfait. En pareil cas nos observations s'étendent à une certaine période de temps et la personne n'est pas la même au début qu'à la fin. Si nous prenons un homme tel qu'il est en supposant que son caractère n'ait pas eu le temps de changer, pour lui, alors l'utilité limite d'une chose diminue constamment avec toute augmentation de la quantité dont il dispose* » (1).

Le second point sur lequel l'auteur attire notre attention pour protester contre l'application universelle du principe d'utilité limite, à laquelle, soutient-on, on approche à mesure que la quantité possédée devient plus considérable, est le suivant : on constate, très souvent, dans la vie courante, qu'une richesse possédée en quantité infime est d'utilité peu importante pour le possesseur. Dans ce cas, si la quantité de cette richesse devient plus grande, grâce à des portions additionnelles qu'on acquiert postérieurement, l'utilité de la quantité primitive,

(1) Alfred Marshall. « Principes d'Economie Politique », Tome I, Chapitre III, page 223.

sans importance à son origine, s'accroît très considérablement, pour atteindre son apogée à la limite où elle pourrait satisfaire entièrement un besoin donné. Cette dernière observation amène l'auteur à cette constatation que la loi d'utilité décroissante n'est applicable qu'aux cas où les quantités additionnelles de la marchandise pourraient satisfaire des besoins successifs mais différents dans leur importance respective, et non pas à ceux où il s'agit de répondre aux exigences d'un besoin unique, en commençant par des quantités minimales d'une ou de plusieurs marchandises, quantités impropres à contenter un besoin entier.

Après avoir analysé et précisé la nature du principe d'utilité-limite, l'auteur envisage son application aux prix pour soutenir que *« plus est grande la quantité d'une chose qu'une personne possède, plus sera faible toutes choses restant égales (c'est-à-dire le pouvoir d'achat de la monnaie et la quantité de monnaie dont elle dispose), le prix qu'elle consentira à payer pour en avoir davantage; ou, en d'autres termes, plus diminue son prix de demande-limite pour cette chose »* (1). Ainsi l'auteur entend par prix de demande limite, le prix qu'une personne est juste disposée à payer pour acquérir une quantité plus considérable de la marchandise; et ce prix équivaut à l'utilité que l'acquéreur lui attache à la limite de son acquisition. Pour cette raison, l'auteur prétend que le prix de demande limite mesure l'utilité-limite que l'acheteur attribue aux quantités qu'il possède, et pour illustrer cette pensée il se sert de l'exemple, si clair et si démonstratif de thé (2).

Telle est en sa substance la thèse de l'utilité-limite que

(1) Alfred Marshall. « Principes d'Economie Politique », Tome I, L. II, chap. III, § 2, page 224.

(2) Alfred Marshall. « Principes d'Economie Politique », Tome I, L. III, chap. III, § 2, page 225.

Marshall développe avec une puissance de raisonnement et une minutie d'observations sans égales. Néanmoins, il a l'air de ne pas se contenter de ce qu'il nous a dit jusqu'à présent pour que certaines remarques ne lui paraissent indispensables. Ainsi, en se basant sur une critique formulée contre l'utilité limite, critique qu'il réfute d'une façon péremptoire, il explique certaines particularités que présente le problème en question. Seulement comme cette sorte de raisonnement se trouve en rapport très étroit avec la question de détermination de la valeur, c'est dans le paragraphe consacré à ce sujet qu'il trouverait une place plus adéquate.

Enfin pour terminer l'analyse de la demande en connexité avec celle de l'utilité limite, il faudrait parler de l'élasticité de la demande, quoique cette question pourrait être également traitée dans le paragraphe suivant. Toutefois, étant donné qu'elle se rapporte à la substance même du concept que nous examinons, nous croyons nécessaire d'en parler tout de suite.

En règle générale, le désir d'acquérir une marchandise augmente ou diminue en raison inverse d'une augmentation ou d'une diminution correspondante du prix d'offre de cette même marchandise. Pourtant si l'on observe attentivement ce qui se passe dans la vie courante, on voit que rarement une diminution du prix d'offre provoque un accroissement proportionnel de la demande et vice-versa. Ce phénomène est dû au fait que pour les diverses marchandises il existe une demande plus ou moins élastique, c'est-à-dire une demande variant plus ou moins proportionnellement aux variations de l'offre. Voici quelle est la pensée de l'auteur en cette matière : « *L'élasticité de la demande sur un marché est dite grande ou faible, suivant que la quantité demandée augmente beaucoup ou augmente peu pour*

une baisse de prix donnée et diminue beaucoup ou diminue peu pour une baisse de prix donnée » (1). Cette « loi d'élasticité de la demande » dépend des conditions déterminées tel que : le niveau général des prix, les ressources de la clientèle et la nature du besoin qui provoque la demande d'une marchandise donnée. Examinons successivement chacune de ces trois causes pour voir de quelle façon l'auteur en fait dépendre l'élasticité de la demande. »

« En effet, l'état des prix exerce une influence considérable sur l'élasticité de la demande. Aussitôt qu'une chose est entrée dans l'usage courant, toute baisse de prix considérable provoque une grande augmentation de la demande. L'élasticité de la demande est grande pour les prix élevés, grande encore ou en tous cas considérable pour les prix moyens; mais elle diminue à mesure que le prix tombe et peu à peu elle disparaît si la baisse est telle que la satiété se trouve atteinte » (2).

La seconde cause qui détermine l'élasticité de la demande, les ressources de la clientèle, est en relation directe avec la première, puisque la question de prix est une question relative, dépendant de la situation de fortune de chaque bloc de consommateurs. *« Le prix qui, pour un homme pauvre, est assez élevé pour être presque prohibitif, peut être à peine sensible pour le riche; le pauvre, par exemple, ne boit jamais de vin, tandis que l'homme riche en boit autant qu'il en a fantaisie, sans même songer à son prix » (3).*

L'élasticité de la demande dépend, en dernier lieu, de la

(1) Alfred Marshall. « Principes d'Economie Politique », T. I, L. VII, Chap. IV, § 1, page 235.

(2) Alfred Marchall. « Principe d'Economie Politique », T. I, L. VII, Chap. IV, § 2, page 235.

(3) Ibid. pages 235 et 236.

nature du besoin que la marchandise satisfait. Pour les « *objets de nécessité absolue* », il y a une demande de peu d'élasticité, puisque les besoins « *qu'ils satisfont, quoique urgents, sont limités*. Au contraire, pour les choses qui sont employées dans un but d'ostentation » il existe une demande illimitée ayant, par conséquent, une élasticité très grande.

Avec ces dernières remarques nous avons épuisé les matières qui devraient être traitées dans le présent paragraphe. Maintenant, au point où nous en sommes arrivés, il nous sera aisé d'envisager la question de détermination de la valeur, et c'est justement ce qui constituera le sujet du paragraphe suivant.

§ 3. — DÉTERMINATION DE LA VALEUR

L'objet de nos analyses précédentes était d'examiner séparément l'offre et la demande, afin de constater par quels principes sont régis ces faits, dont dépend uniquement la valeur. Ainsi, nous avons vu que tandis que d'un côté l'offre dépend du coût de production, la demande, d'un autre côté, demeure sous l'influence de l'utilité-limite. Maintenant il s'agit de déterminer la mesure et les modalités selon lesquelles ces deux phénomènes économiques contribuent pour déterminer la valeur d'un article de consommation.

Pourtant, avant d'entamer ce sujet, il faut remarquer que Marshall, suivant la méthode de plusieurs économistes de son pays, base ses raisonnements en la matière sur des observations qu'il a faites par rapport aux prix. Nous allons donc le suivre dans cette voie qui, d'ailleurs, tend à prévaloir dans la pensée des économistes.

L'idée fondamentale de l'auteur, en ce qui concerne la

façon dont se détermine la valeur, est que cette dernière se présente comme un résultat immédiat de l'offre et de la demande. Néanmoins, il ne faut pas entendre par cette phrase que, dans tous les cas, la valeur ne dépend que de l'offre et de la demande, c'est-à-dire de l'état de l'offre par rapport au degré d'intensité de la demande sans aucune considération des éléments qui se cachent sous chacune d'elles. Au contraire, il faut toujours nous baser sur les influences occultes du coût de production et de l'utilité limite, influence dont dépendent assez largement l'offre et la demande elles-mêmes. Dans l'esprit de Marshall, elles sont unies par une même sorte de solidarité inséparable; l'offre est représentée par le vendeur qui aspire au remboursement de ses frais de production, tandis que la demande est représentée par l'acheteur qui n'envisage que l'utilité de l'objet qu'il désire pour la satisfaction de son besoin.

Quelle est, dans ces conditions, la puissance de chacune de ces deux causes pour la détermination de la valeur? Est-ce qu'elles exercent toujours une influence égale, ou, au contraire, il y a des cas dans lesquels l'une l'emporte sur l'autre? A cette question, Marshall répond par une distinction qu'il établit.

Si l'on envisage, tout d'abord, les producteurs travaillant pour une vente immédiate ou rapprochée, on verra qu'un brusque accroissement dans la quantité demandée fera hausser le prix d'offre pour une période courte, puisque c'est l'utilité, se manifestant par la demande, qui régit entièrement le prix.

Quant il s'agit, au contraire, d'industries travaillant pour une clientèle considérable et pour des périodes longues, c'est le coût de production de la marchandise qui règle la valeur. L'auteur conclut comme il suit : « *Ainsi nous pouvons poser en*

règle générale, que plus sera courte la période que nous examinerons, et plus nous devons tenir compte de l'influence que la demande exerce sur la valeur; et que, au contraire, plus cette période sera longue, et plus importante sera l'influence exercée par le coût de production sur la valeur » (1). Rien que par cette première constatation, nous pouvons apprécier l'énormité de l'influence du facteur temps sur les questions économiques, pour applaudir l'auteur de la façon dont il a su le reconnaître.

Ainsi la valeur d'échange que les diverses forces économiques antagonistes tendent à déterminer à la longue, est celle que les économistes antérieurs avaient appelée **valeur naturelle ou normale** d'une marchandise. Seulement, au lieu que ces auteurs l'expliquaient, le plus souvent, par le coût de production, Marshall ne manque jamais de confronter cet élément avec l'utilité-limite, puisque, selon lui, ces deux facteurs économiques subissent leurs actions et réactions réciproques jusqu'au point où apparaît l'équilibre qui n'est autre que la valeur d'échange. L'auteur exprime cette vérité par la phrase suivante : « *La valeur normale de tout objet, que cet objet soit une sorte particulière de travail, de capital, ou de toute autre chose, demeure, comme la clef de voûte d'une arche, en parfait équilibre entre les passions rivales qui s'exercent sur les deux forces opposées : les forces de la demande pressent d'un côté et celles de l'offre de l'autre* ».

Examinons pourtant de plus près ce qui se passe dans un marché entre acheteurs et consommateurs par rapport à une marchandise : ce qui détermine tout d'abord l'acheteur à acquérir la marchandise, c'est, comme nous l'avons dit, l'utilité de

(1) Alfred Marshall. « Principes d'Economie Politique », T. II, L. V. Chap. III, § 7, page 41.

la marchandise pour lui. La quantité qu'il en demandera dépend de l'utilité-limite que présente pour lui cette marchandise. Cette utilité limite dépend, à son tour, de l'utilité limite de ses moyens d'achat qu'il mettra en balance avec l'utilité-limite de la marchandise; et tant que l'utilité-limite de la marchandise se trouve être supérieure à celle de sa monnaie, il continuera à acheter, tandis que ses achats cessent si le contraire arrive.

D'un autre côté il y a le vendeur qui offre la marchandise et qui aspire à récupérer ses frais de production. Si donc l'acheteur, par le prix qu'il offre pour une certaine quantité de marchandise, parvient à satisfaire les exigences du vendeur, la valeur de la marchandise s'établira à un niveau entre l'**utilité-limite** de la marchandise en question pour l'acheteur, et celle du vendeur, constituée par le **coût de production**.

Supposons maintenant que la demande pour une certaine marchandise devient plus intense à un moment donné. Cela veut dire que l'utilité-limite de la marchandise en question devient supérieure à celle du prix auquel cette marchandise était vendue jusqu'à présent. Dans ce cas, si le stock de la marchandise demandée n'a pas eu le temps de se proportionner aux exigences de la demande, chose qui arrive quand on envisage des périodes courtes, il y aura lutte entre les différents acheteurs et la valeur de la marchandise dépendra presque exclusivement de l'intensité de la demande, c'est-à-dire de l'utilité-limite de la marchandise pour les acheteurs. Seulement, comme le prix auquel cette marchandise se vendra sera supérieur aux exigences du vendeur, ce dernier sera amené à produire davantage; et cette augmentation de la production aura pour effet une baisse du prix auquel cette marchandise se vend puisque il est nécessaire, pour l'écoulement du stock, que d'autres acheteurs inter-

viennent, acheteurs qui estiment que l'utilité-limite de la marchandise est égale ou supérieure à celle du prix actuel de vente. Mais pour que cet ajustement entre l'offre et la demande se produise, il est indispensable qu'une certaine période de temps s'écoule, période dont l'importance dépend de la nature de la marchandise aussi bien que des facilités respectives de sa production. En attendant et à mesure que de nouveaux stocks affluent dans le marché, le prix de la marchandise baisse et se rapproche de plus en plus du niveau du coût de production. Ce fait est incontestable et c'est pour cette raison que Marshall croit que, pour des périodes^e suffisamment longues, c'est le coût de production qui est l'élément prépondérant pour la détermination de la valeur.

L'effet contraire se produira si l'intensité de la demande diminue brusquement. Pendant un certain temps il y aura des ventes au-dessous des frais de production, jusqu'à ce que la production se restreigne, en sorte qu'après un certain temps le prix de vente se rapproche du coût de production. De ces observations, Marshall tire les conclusions suivantes : « *Plus est grande la quantité à vendre, plus petit doit être le prix auquel elle est offerte pour pouvoir trouver acheteur; ou, en d'autres termes, la quantité demandée augmente avec une baisse de prix, et diminue avec une hausse de prix, sans toutefois qu'il y ait une relation uniforme entre la baisse de prix et l'augmentation de la demande* » (1). Et une page plus loin : « *Le prix sera la mesure de l'utilité-limite de la marchandise pour chaque acheteur individuellement. Nous ne pouvons pas dire que le prix*

(1) Alfred Marshall. « Principes d'Economie Politique », T. I., p. 230.

mesure l'utilité-limite en général, parce que les besoins et les circonstances sont différentes suivant les gens » (1).

Ici, il est temps de fournir au lecteur certaines explications concernant une question dont nous avons différé la réponse. Ainsi, on se rappelle qu'au cours du précédent paragraphe, nous avons cité la réfutation de la critique faite contre le principe d'utilité-limite par Marshall et que nous nous étions réservés d'en parler dans le paragraphe consacré à la détermination de la valeur, puisque cette critique est en relation étroite avec la question de variation des prix. En ce sens, nous savons qu'il existe une règle générale d'après laquelle la consommation d'une marchandise augmente avec chaque nouvelle baisse de son prix : « *Toute variation de son prix à des chances de se faire sentir sur la quantité qu'un individu achète* » (2). La critique qu'on avait formulée consistait à dire que la thèse de l'utilité-limite n'est pas d'une application générale, puisqu'il y a un grand nombre de cas où une baisse des prix ne produit pas une demande plus grande de certaines marchandises, conséquence de la diminution de l'utilité-limite du prix exigé. Marshall accepte cette remarque dans le passage suivant : « *Même parmi les choses qui sont d'un usage continu, il y en a beaucoup pour lesquelles la demande d'un seul individu ne peut pas varier à tout léger changement de prix et ne peut varier que par grands sauts. Par exemple, une légère baisse dans le prix de chapeaux ou de montres n'affectera pas les achats de tout le monde; mais elle amènera quelques personnes, qui hésitaient à s'acheter un chapeau neuf ou une nouvelle montre, à le faire.* » Et, un peu plus loin : « *Il y a des choses pour lesquelles le besoin qu'en a*

(1) Alfred Marshall. « Principes d'Economie Politique », T. I, p. 231.

(2) Alfred Marshall. « Principes d'Economie Politique », T. I, p. 228.

un individu donné est intermittent, capricieux ou irrégulier. Pour ces marchandises, il ne peut pas y avoir de listes des prix de demande individuelle, pour les gâteaux de noces ou pour les services d'un chirurgien célèbre » (1).

Seulement, notre auteur ne s'embarrasse pas de répondre que : « *L'économiste s'occupe peu des accidents particuliers de la vie de l'individu. Il étudie plutôt les actions que, sous certaines conditions, on peut attendre des membres d'un groupe industriel, dans la mesure où les motifs de ces actions sont mesurables par un prix en monnaie; dans ces résultats généraux, la variété et l'intermittence de l'action individuelle se perdent dans l'ensemble relativement régulier des actions du grand nombre... sur les grands marchés — là où riches et pauvres, vieux et jeunes, hommes et femmes, personnes de tous genres de goût, de tempérament et d'occupation, sont mêlées ensemble — les particularités des besoins individuels se compensent les uns les autres pour aboutir à des variations relativement régulières de la demande totale. Toute baisse, quelque petite qu'elle soit, dans le prix d'une marchandise d'un usage général, aura pour effet, toutes choses restant égales, d'augmenter sa vente; de même qu'un mauvais automne augmente la mortalité d'une grande ville, quoique beaucoup de gens puissent ne pas en souffrir* » (2). Cette réponse claire et persuasive infirme la critique en question d'une façon définitive.

Une autre question que Stuart Mill avait déjà abordée est la suivante : S'il y a une variation de l'offre ou de la demande de la marchandise, les conséquences que cette variation exercera sur les **prix** ne seront différentes suivant que la marchandise

(1) Alfred Marshall. « Principes d'Economie Politique », Tome I, p. 228 et 229.

(2) Alfred Marshall. « Principes d'Economie Politique », Tome I, page 229.

obéit à la loi du rendement constant, du rendement décroissant ou du rendement croissant ? Prenons chacun de ces trois cas pour l'examiner à part :

1° **Rendement constant.** — Dans le cas où la marchandise obéit à la loi du rendement constant, Marshall nous dit que : *« Leur accroissement de demande ne fait simplement qu'accroître la quantité produite sans affecter le prix; car le prix normal d'une marchandise qui obéit à la loi du rendement constant est absolument déterminé par les frais de production. »* De même une diminution de l'offre sera sans effet sur le prix des marchandises de ce genre.

2° **Rendement décroissant.** — Si l'on envisage maintenant les marchandises qui obéissent à la loi du rendement décroissant, on voit qu' *« une augmentation de la demande en fait hausser le prix et en augmente la production; mais moins que si cette marchandise obéissait à la loi du rendement constant »*. Si, au contraire, il y a diminution de l'offre de cette espèce de marchandise, elle aura pour conséquence une diminution du prix assez considérable, puisqu'une quantité moindre sera obtenue par des dépenses moindres pour chaque unité de la marchandise.

3° **Rendement croissant.** — Si l'on envisage, en dernier lieu, les marchandises qui obéissent à la loi du rendement croissant, on remarque qu' *« un accroissement de la demande fait augmenter considérablement la production — plus que si la marchandise obéissait à la loi du rendement constant — en même temps qu'il fait baisser les prix. Au contraire, dans le cas d'une diminution de l'offre, comme chaque unité de la marchandise aura un coût de production plus élevé comparativement à ce qu'elle coûtait avant, cette diminution de l'offre entraînera une augmentation du prix qui ne tardera pas de se révéler. »*

Comme corollaire de sa pensée, Marshall nous ajoute que la position d'équilibre stable d'offre et de demande dont dépend la valeur est aussi « *une position de maximum de satisfaction* » (1). Cette allégation, l'auteur la prouve dans le passage que voici : « *Il est exact que tant que le prix de demande excède le prix d'offre, l'échange peut être effectué à un prix qui donne un surplus de satisfaction à l'acheteur ou au vendeur, ou à tous les deux à la fois. L'utilité-limite de ce qu'on reçoit est supérieure à celle de ce qu'on donne au moins pour l'une des deux; quant à l'autre, s'il ne retire pas un bénéfice de l'échange, il ne subit cependant pas de perte. Jusque-là, donc, chaque nouvel échange accroît la satisfaction totale des deux parties. Mais lorsque l'équilibre a été atteint, le prix de demande étant alors égal au prix d'offre, il ne reste plus place pour un pareil excédent : l'utilité-limite de ce que chacun reçoit n'excède plus celle de ce qu'il abandonne en échange; et lorsque la production augmente au-delà de la quantité d'équilibre, le prix de demande étant alors moindre que le prix d'offre, il ne peut pas y avoir de conditions de vente acceptables pour l'acheteur qui n'impliquent pas une perte pour le vendeur.* » Et Marshall de conclure : « *Toute opposition d'équilibre d'offre et de demande peut fort bien être regardée comme un maximum de satisfaction* ».

Avec l'élucidation de ce dernier point, nous avons épuisé la question de détermination de la valeur; nous pourrions peut-être soutenir que nous avons terminé avec la question de valeur dans sa totalité, si nous ne nous croyions pas obligé de dire

(1) Alfred Marshall, « Principes d'Economie Politique », Tome II, page 284, L. V., Chap. XII, § 4.

quelques mots de la critique que Marshall fait de la doctrine de Ricardo, aussi bien que de celle de Stanley Jevons. Dans l'espoir que cette façon de procéder contribuera à donner plus de clarté à notre exposé, nous entreprenons, dans un quatrième paragraphe, ce travail.

§ 4. — DOUBLE CRITIQUE DE MARSHALL CONTRE RICARDO
ET STANLEY JEVONS

Ce qui ressort principalement de notre analyse de la théorie de la valeur de Marshall, c'est que l'éminent écrivain s'est basé autant sur le coût de production que sur l'utilité limite pour expliquer le phénomène de la valeur. Toutes les fois que l'occasion se présente dans les divers endroits de son livre, il ne manque pas de déclarer que ces deux conceptions sont également utiles pour l'interprétation scientifique de son sujet, à condition, pourtant, qu'on veuille attribuer à chacune une influence plus restreinte que ne l'ont fait leurs adeptes respectifs. En ce sens, il considère que Ricardo a eu le tort de généraliser l'application de sa doctrine du coût de production, comme Jevons celle de l'utilité-limite; et ceci constitue, on pourrait dire, la cause exclusive qui l'a fait formuler des critiques contre ces maîtres distingués.

Ce qui explique l'erreur de Ricardo et de son école en la matière, c'est d'avoir trop négligé la demande du consommateur pour s'attacher d'une façon très exclusive à l'offre du producteur. Mais, pense l'auteur, il y a une explication de cette manière de voir de Ricardo dans ce fait qu'il n'avait pas la prétention de donner un exposé scientifique de l'économie politique, en examinant les différents problèmes scientifiques à

tous les points de vue; bien au contraire, son intention était de donner certains éclaircissements sur quelques points de la vie économique quotidienne sans guère mentionner d'autres faits importants, puisqu'il les considérait comme étant suffisamment compréhensibles. En ce sens, il ne s'est guère occupé de la demande du consommateur, et c'est justement cette façon unilatérale de considérer la valeur, qui le fait accorder un champ d'application trop vaste à des raisonnements qui ne seraient applicables qu'à l'offre seule. Marshall, tout en reconnaissant que « *les forces de l'offre sont celles dont l'étude est la plus urgente et présente les plus grandes difficultés* » (1), ne peut pas pardonner à Ricardo sa négligence, dans le passage suivant : « *Ricardo et les hommes d'affaires habiles qui marchaient à la suite, considéraient l'action de la demande beaucoup trop comme admise, comme une chose qui n'a besoin d'aucune explication; ils n'y insistent pas et ils ne l'étudient point avec une attention suffisante. Cette négligence a provoqué une grande confusion à obscurcir des vérités importantes* ». Dans ce même ordre d'idées, Marshall critique certaines déclarations de Ricardo, contenues dans une lettre adressée à Malthus et relative au sujet qui nous occupe : « *L'offre suit la demande de très près et bientôt elle prend en main le pouvoir de régler les prix, et dans cette réglementation elle est déterminée par le coût de production* ». Et un peu plus loin, dans la même lettre : « *Il me semble que les acheteurs n'interviennent pas en fait le moins du monde pour fixer le prix; ce prix résulte uniquement de la concurrence des vendeurs, et les acheteurs voudraient-ils payer un prix plus élevé pour le fer que pour l'or qu'ils ne le pour-*

(1) Alfred Marshall. « Principes d'Economie Politique ». Tome II. Chapitre IV, L. VI, § 1, pages 274 et 275.

raient pas, parce que l'offre serait réglée par le coût de production ». Toutefois, et malgré ses critiques, Marshall reconnaît que Ricardo a beaucoup contribué à l'explication de la valeur par sa théorie du coût de production, et c'est pour cette raison qu'il lui offre toujours et partout les hommages respectueux dus à un Maître éminent.

En ce qui concerne maintenant la critique qu'il formule contre la doctrine de Jevons, voilà de quelle façon il procède : tout d'abord, il relève cette phrase de l'auteur en question : « *Une réflexion et une étude patiente m'on conduit à cette opinion quelque peu nouvelle, que la valeur dépend entièrement de l'utilité* » (1), pour la critiquer de la façon suivante : « *Cette formule ne me paraît ni moins exclusive, ni moins fragmentaire tout en étant bien plus erronée que celle à laquelle Ricardo s'est souvent laissé aller, avec une négligente brièveté, quant au rapport qui existe entre la valeur et le coût de production.* »

Dans le même chapitre de son livre, et en parlant de ce même auteur, Marshall lui adresse une autre critique qui, dans son esprit, est de beaucoup plus grave que la précédente. En ce sens, il lui reproche d'avoir représenté la valeur comme étant une « *série de causes et d'effets engendrés l'un par l'autre* » alors que ces éléments se règlent réciproquement les uns les autres. Pour notre auteur, il faut toujours substituer au lien de causalité celui d'équilibre qu'il illustre par l'image que voici : « *C'est comme si, lorsque trois billes A B C reposent l'une contre l'autre dans un panier, au lieu de dire que la position des trois billes se détermine mutuellement pour chacune d'elle sous l'action de la pesanteur, Jevons avait dit que A détermine B et*

(1) Alfred Marshall. « Principes d'Economie Politique », page 232.

que B détermine C. On pourrait cependant dire tout aussi exactement que C détermine B et que B détermine A » (1).

Toutefois cette critique double ne l'empêche pas de reconnaître, comme d'ailleurs il l'a fait à l'égard de Ricardo, que Jevons constitue une personnalité remarquable pour la science économique; c'est précisément à cause de sa valeur scientifique que Marshall lui a emprunté une partie très large de ses doctrines qu'il utilisa de la façon la plus fructueuse.

.....

On serait, peut-être, tenté de croire que Marshall n'est pas digne de figurer parmi les grands maîtres de l'Economie Politique, puisque son travail, en ce qui concerne la valeur, manque d'inspiration personnelle. Pourtant, pareille critique ne serait nullement fondée. Il est vrai qu'en un sens, si nous entendons par inspiration personnelle le fait de découverte de nouveaux éléments du même genre que le coût de production ou l'utilité finale, notre auteur serait peut-être inférieur à d'autres grands maîtres connus. Mais si l'on attribue à cette même locution un sens beaucoup plus large, pour lui faire embrasser non seulement les économistes qui ont fait des découvertes scientifiques absolument neuves, mais aussi ceux qui ont créé quelque chose de nouveau par la combinaison de différentes idées déjà assez répandues, on trouvera que Marshall ne manque guère d'originalité ni de génie scientifique. Grâce à une étude très approfondie du sujet en question et grâce surtout à son esprit complexe et synthétique, il a su puiser les éléments les plus vitaux et les

(1) Alfred Marshall. « Principes d'Economie Politique », T. II, Chapitre XIV, page 234.

mieux assis dans les anciennes doctrines pour les combiner de la façon la plus ingénieuse. En procédant de la sorte, il parvint à donner à ses contemporains un exposé rationnel, sinon parfait, de cette question épineuse qu'est la valeur. L'ensemble qu'il nous donna de cette théorie ne sera pas seulement viable par sa structure logique incomparable et par les résultats pratiques auxquels elle aboutit, mais aussi par l'énorme prestige qu'elle a acquis dans les milieux scientifiques pour s'être présentée comme la réconciliation de l'ancienne école classique et la nouvelle de Jevons, ou, pour mieux dire, comme étant la quintessence de toutes les élaborations scientifiques qui ont eu lieu jusqu'à son époque. La preuve de notre allégation se trouve dans ce fait que, quoique plus de trente ans se soient écoulés depuis la première publication de son ouvrage, il ne s'est présenté, au moins en Angleterre, aucun manuel de l'Economie Politique qui ne soit directement inspiré du sien en ce qui concerne la valeur. Ceci acquiert plus de mérite si l'on pense que, depuis le commencement du XX^e siècle, l'enseignement de l'Economie Politique dans les universités devient de plus en plus intense et les ouvrages économiques de ce genre de plus en plus nombreux.

Pourtant, au milieu de cette floraison scientifique vraiment prodigieuse, les « *Principes d'Economie Politique* » de Marshall occupent une place prééminente. Leur auteur est considéré comme étant la personnification de la réflexion mûre aussi bien que du sens scientifique le plus développé. Nous ne pouvons pas prévoir les surprises que nous fera la science à mesure qu'elle évolue; seulement, pendant le temps où elle restera plus ou moins stationnaire, le livre de Marshall sera, en Angleterre, l'ouvrage classique de l'Economie Politique.

.....

La théorie de la valeur, telle qu'elle est présentée dans l'ouvrage de Marshall, constitue la dernière phase de l'évolution qu'a subie ce concept perplexe depuis les travaux des premiers économistes. Pourtant nous considérons de notre devoir de ne pas clore ce chapitre, le dernier du présent traité, sans citer les noms de quelques professeurs connus, représentants éminents de l'école économique anglaise actuelle. Ces noms illustres sont : Edgeworth (professeur à l'Université d'Oxford), Foxwell (professeur à Cambridge), et surtout Chapman (professeur à l'Université de Manchester). Le trait commun qui caractérise la pensée de ces trois maîtres, en ce qui concerne la question de valeur, c'est que tous sont directement inspirés de la doctrine de Marshall dont ils répètent les traits essentiels. En ce sens les « Esquisses économiques » de Chapman constituent la reproduction la plus fidèle de la pensée du grand maître, dans un exposé plus concis et plus clair.

A part ces trois auteurs il y en a peut-être, d'autres qui expliquent de façons différentes les problèmes de valeur. Seulement, ceux que nous avons cité l'emportent dans la science anglaise par le poids de leur renommée scientifique, et c'est pour cette raison que nous nous sommes permis de les considérer comme la dernière étape de la science. Ainsi, pour terminer, nous pouvons soutenir qu'en matière de valeur l'aboutissement de tant de travaux laborieux fut la création de l'école que le génie de Marshall a fondée.

CONCLUSION

Nous sommes maintenant arrivés à la fin de notre exposé ; et il nous est facile de procéder à certaines constatations globales, pour résumer tout le travail qui précède.

En ce sens on pourrait se poser la question suivante : Quel chemin a suivi la notion de valeur en Angleterre au cours de sa longue évolution ? ou, pour plus de précision, sur quel concept s'était d'abord basée, par quels éléments théoriques s'est-elle enrichie par la suite et comment, par le triage d'un matériel d'une richesse incontestable, a-t-elle abouti à sa phase contemporaine ? La réponse à cette longue question, tout en nous amenant à notre but, fera l'objet des quelques pages qui vont suivre.

Nous avons vu, au début du présent traité, que la question de valeur n'a pas manqué d'attirer l'attention des philosophes anglais qui lui accordèrent quelques pages dans leurs œuvres respectives. Pourtant, sans nier que ces écrivains aient souvent formulé des pensées assez suggestives, ils ne sont jamais parvenus à nous fournir une analyse complète de la valeur, consi-

dérée exclusivement au point de vue de ses conséquences économiques. Pour que cette chose se réalisât, il a fallu attendre jusqu'en 1776, année dans laquelle un philosophe célèbre converti en économiste, Adam Smith, créa, par la publication seule de son ouvrage, la science économique elle-même.

Il était naturel que dans un ouvrage de pareil genre, la question de valeur ne manquât pas d'occuper une place importante. C'est ce qui se passa en réalité, de sorte qu'on pourrait dire de cette analyse de la notion de valeur par Adam Smith, qu'elle est la première complète qui ait vu le jour dans le monde entier.

Mais il arrive très rarement que la perfection coïncide avec la naissance d'une chose ou d'une idée; et en ce sens la théorie de la valeur selon Adam Smith était loin de satisfaire complètement les exigences de la science. Ce que la critique scientifique reprocha à cet auteur, c'était le caractère nébuleux et flottant de ses raisonnements en la matière, raisonnements qui révèlent une pensée vigoureuse et complexe entrevoyant beaucoup de vérité, mais peu soucieuse d'attribuer à chacune le rôle qui lui sied. Dans tous les cas, ce qui se dégage de ses pages plus ou moins clairement, c'est qu'il voulut baser la valeur sur l'élément travail.

Ricardo suivit Adam Smith dans cette voie tout en amplifiant le concept travail pour lui substituer celui du **coût de production**. Grâce à son génie, il parvint à nous en donner une analyse assez complète, en se servant de la méthode déductive d'une façon, il faut bien le dire, exagérée.

Malthus, contemporain et ami de Ricardo, essaya de baser la valeur sur la loi de l'offre et de la demande, élément qui ne

fut d'ailleurs point négligé dans les travaux du fondateur de l'économie politique.

L'école ricardienne avec Senior, Mac Culloch et John Stuart Mill, continua l'œuvre inachevée de son fondateur en répandant de la lumière sur divers points ayant besoin d'élucidation. Son dernier représentant, John Stuart Mill, a su donner une analyse parfaite du coût de production, pierre angulaire de l'école ricardienne dans ses dissertations sur la valeur, tout en délimitant, avec une précision rare, le rôle de la loi de l'offre et de la demande. Ceci eut lieu en 1848, date à laquelle se termina la première période de l'évolution de la théorie de la valeur en Angleterre. Ainsi le travail, dans son acception la plus large du coût de production, gouverna presque entièrement le phénomène de la valeur, une place très restreinte d'application étant réservée à la loi de l'offre et de la demande.

La seconde période de l'évolution commence en 1871 avec l'apparition de l'ouvrage de Stanley Jevons. On se rappelle que cet auteur se base principalement sur l'**utilité** pour expliquer, non sans succès, les lois de la valeur. Cet élément d'utilité ne fut point ignoré d'Adam Smith, mais il fut trop injustement négligé dans les analyses des classiques. Stanley Jevons, en creusant cette notion avec une finesse d'esprit sans égale, ouvrit la voie à des nouvelles recherches ayant comme point de départ ce même concept, mais sous sa forme d'utilité finale. En deux mots, ce qui apparaissait en ce temps-là, c'était que la théorie du coût de production, base principale de la notion de valeur, avait fait son temps, et que l'Ecole anglaise allait se faire piloter, autant que l'école française, par la notion d'utilité.

Pourtant, à cette époque, une révolution allait se produire au sein même de la science avec Macleod. Cet écrivain génial

essaya de faire crouler l'édifice érigé jusqu'alors par tant de labeur, pour lui en substituer un autre fondé exclusivement sur la **demande**. Mais, malgré la secousse brutale que cet économiste donna au travail de ses devanciers, il ne parvint nullement à les discréditer dans le monde scientifique.

Un autre fait très caractéristique de cette période, c'est la tentative de résurrection de l'école classique que Cairnes avait essayé, en assouplissant et en modernisant les raisonnements des ricardiens. Son influence serait peut-être considérable si un livre, les Principes d'Economie Politique de Marshall, n'apparaissait en 1890, pour rallier aux doctrines qu'il prêchait la presque totalité des économistes anglais.

Nous savons, par les pages consacrées à cet éminent auteur, que son œuvre fut la synthèse de la pensée de tous les économistes qui l'ont précédé. Ainsi, dans son ouvrage, les divers éléments de la valeur trouvent chacun sa place adéquate, pour constituer une théorie parfaite. Le travail, le coût de production, la loi de l'offre et de la demande et l'utilité entrent à la fois en jeu, pour former un tout harmonieux.

Nous voilà ainsi arrivés à la fin du présent ouvrage que nous aurions, peut-être, terminé par la dernière phrase du précédent alinéa, si nous ne nous sentions vivement tentés d'en tirer deux enseignements d'une application très générale dans leur nature :

Le premier en est qu'une idée, fut-ce même née et formulée par un cerveau des plus rigoureux, a toujours besoin de clarifications successives par des personnalités de nature et de tempéraments divers, pour devenir claire, précise, parfaite; tandis que le second enseignement qu'on en tirerait serait que les

différents éléments inventés ou perfectionnés, dans n'importe quel cercle de science, ne sont jamais à rejeter ou à méconnaître, puisque ce traité nous donne l'exemple le plus persuasif que chacun d'eux possède une utilité plus ou moins grande et que c'est en les mobilisant tous qu'on parvient à formuler des théories parfaites.

FIN

Vu : Le Doyen,

Vu : Le Président,

H. BARTHÉLEMY.

Bertrand NOGARO.

Vu et permis d'imprimer :

Le Recteur de l'Académie de Paris,

APPELL.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES CONSULTÉS

- GROTIUS. **De jure belli ac pacis**. (Lausanne 1751-1752).
- A. GRAZZIANI. **Storia critica della teoria di valore in Italia**.
- HOBBS. **Leviathan**. (Trad. française par Anthony. Paris 1921).
- PETTY. **Essais d'arithmétique politique**. (London 1691).
- René GONNARD. **Histoire des doctrines économiques**. (De Platon à Quesnay).
- G. PIROU. **La théorie de la valeur et des prix chez W. Petty et R. Cantillon**. (Revue d'histoire des doctrines, 1911).
- LOCKE. **Considérations sur la valeur et l'intérêt de l'argent**.
- CANTILLON. **De la nature du commerce en général**. (Londres 1755).
- STANLEY JEVONS. **Richard Cantillon**. Contemporary Review : Janvier 1881).
- STEWART. **An inquiry into the principles of Political Economy** (1796). Paris 1789-1790.
- AD SMITH. **Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations**. (Ed. Garnier. 1859).
- Maurice BLOCH. **Les Progrès de la science économique**. (Ed. 1897).
- RICARDO. **Principes d'économie politique**. (Ed. Guillaumin).
- J.-B. SAY. **Principes d'économie politique**. (Paris 1826).
- MALTHUS. **Principes d'économie politique et définitions en économie politique**. (Ed. Guillaumin). Paris 1846.
- JAMES BONARD. **Letters of David Ricardo to Thomas Malthus**. (Oxford 1187).
- NASSAU SENIOR. **An outline of Political Economy**.
- id. **Principes fondamentaux d'Ec. Pol.** (Trad. Arrivabene. 1835).
- GIDE et RIST. **Histoire des doctrines économiques et socialistes**. (Ed. 1822).

MAC CULLOCH. **Principes d'économie politique.** (Trad. A. Planche). Paris 1863.

H DENIS. **Systèmes économiques et socialistes.** (Ed. 1906).

LOCKE. **Essai sur le gouvernement civil.** (1772).

CANARD. **Principes d'économie politique.** (Paris 1801).

JOHN STUART MILL. **Principes d'Economie Politique.** (Ed. Guillaumin).

QUINCEY. **Logique d'économie politique.**

STANLEY JEVONS. **The theory of political economy.** (Trad. par H.-E. Banault et M. Alfassa, Paris 1908).

CARL Menger. **Grundsätze der Volkswirtschaften.**

DUPUIT. **De l'influence des péages.** (Ed. 1848). AUPETIT. **La théorie de la monnaie.**

BENTHAM. **Principles of morals and legislation.** (Paris, Guillaumin).

RICHARD JENNINGS. **Natural Elements of Pol. Economy.** (London 1855). Longmans.

MACLEOD. **The principles of Economical Philosophy.** (1878).

RICHELOT. **Une révolution dans la science économique.**

CAIRNES. **Some leading principles of Political Economy.** (Londres 1874).

id. **Caractère et méthode logique de l'Economy Politique.** (Trad. G. Valran. Paris 1902).

A MARSHALL. **Principes d'Economie Politique.** (Trad. par Sauvaire Jourdan et Savinien Bouyssy). Paris 1907.



TABLE DES MATIÈRES

introduction	5
CHAPITRE I	
La valeur chez les écrivains antérieurs à Ad. Smith	13
PREMIÈRE PERIODE (1776-1848)	
CHAPITRE II	
Adam Smith	
§ 1. — Valeur en usage et valeur en échange	26
§ 2. — Mesure de la valeur	28
§ 3. — Loi de l'offre et de la demande et frais de production	35
CHAPITRE III	
Ricardo	
§ 1. — La valeur : Sa nature et ses causes, Eléments du coût de production, Offre et demande	39
§ 2. — Mesure de la valeur	48
CHAPITRE IV	
Malthus	
§ 1. — La valeur : Sa nature, Ses espèces	50
§ 2. — Les fonctions de la loi de l'offre et de la demande et du coût de production dans la détermination de la valeur échangeable	52
§ 3. — Mesure de la valeur	57
CHAPITRE V	
L'ÉCOLE RICARDIENNE	
Section A	
Nassau Senior	
§ 1. — Définition et éléments de la valeur	63
§ 2. — Causes de la valeur	67
§ 3. — Détermination de la valeur	68
§ 4. — Mesure de la valeur	70
Section B	
Mac Culloch	
§ 1. — La valeur : Sa nature, Ses causes	73
§ 2. — Espèces de valeur	76
§ 3. — Détermination de la valeur	78
§ 4. — Mesure de la valeur	86

Section C

John Stuart Mill

§ 1.— La valeur en sa substance	89
§ 2. — Conditions de la valeur d'échange	92
§ 3. — Objets dont la quantité est limitée d'une manière absolue ..	95
§ 4. — Objets dont on ne peut accroître le nombre par un surcroît de travail et de capital toujours proportionnel	98
§ 5. — Analyse du coût de production	101
§ 6. — Eléments accidentels du coût de production	107
§ 7. — Choses dont on ne peut augmenter la quantité à condition qu'on augmente le coût de production	108
§ 8. — Modifications de la théorie de la valeur	113
§ 9. — Mesure de la valeur	115

DEUXIEME PERIODE

(1871-1890)

CHAPITRE VI

Stanley Jevons

§ 1. — Son originalité. Sa méthode	122
§ 2. — Valeur : Son origine. Ses espèces	126
§ 3. — Détermination de la valeur	136

CHAPITRE VII

Macleod

§ 1. — Méthode de Macleod	142
§ 2. — La valeur : Son origine. Ses causes	145
§ 3. -- Détermination de la valeur	148
§ 4. — Mesure de la valeur	154
§ 5. — Les précédents	155

CHAPITRE VIII

Gairnes

§ 1. — Analyse de la théorie de la valeur	161
---	-----

CHAPITRE IX

Alfred Marshall

§ 1. — Esprit général et méthode de Marshall	172
§ 2. — Analyse de la théorie de la valeur	177
§ 3. — Détermination de la valeur	193
§ 4. — Double critique de Marshall contre Ricardo et Stanley Jevons	202
Conclusion	209

